

VYSOKÁ ŠKOLA BÁŇSKÁ – TECHNICKÁ UNIVERZITA OSTRAVA
EKONOMICKÁ FAKULTA

KATEDRA EVROPSKÉ INTEGRACE

Zahraniční obchodní vztahy USA se zaměřením na EU

External Trade Relations of the USA with focusing on the EU

Student: Bc. Hudcová Eva

Vedoucí diplomové práce: Ing. Kovářová Eva

Ostrava 2011

VŠB - Technická univerzita Ostrava
Ekonomická fakulta
Katedra evropské integrace

Zadání diplomové práce

Student: **Bc. Eva Hudcová**
Studijní program: N6202 Hospodářská politika a správa
Studijní obor: 6210T004 Eurospráva
Téma: **Zahraničně obchodní vztahy USA se zaměřením na EU**
External Trade Relations of the USA with focusing on the EU

Zásady pro vypracování:

1. Úvod
 2. Vybrané aspekty teorie zahraničního obchodu
 3. Ekonomika USA a zahraniční obchod
 4. Analýza zahraničního obchodu mezi USA a EU
 5. Závěr
- Seznam použité literatury
Seznam zkratek
Prohlášení o využití výsledků diplomové práce
Přílohy

Seznam doporučené odborné literatury:

CIHELKOVÁ, E. *Vnější ekonomické vztahy Evropské unie*. 1. vyd. Praha: C. H. Beck, 2003. 709 s. ISBN 80-7179-804-5.
KREJČÍ, O. *Zahraniční politika USA: Ideje, doktríny, strategie*. 1. vyd. Praha: Professional Publishing, 2009. 435 s. ISBN 978-80-86946-68-9.
KUBÍŠTA, V. a kol. *Mezinárodní ekonomické vztahy*. 1. vyd. Plzeň: Aleš Čeněk, 2009. 375 s. ISBN 978-80-7380-191-5.

Formální náležitosti a rozsah diplomové práce stanoví pokyny pro vypracování zveřejněné na webových stránkách fakulty.

Vedoucí diplomové práce: **Ing. Eva Kovářová**

Datum zadání: 26.11.2010

Datum odevzdání: 29.04.2011



doc. Ing. Karel Skokan, Ph.D.
vedoucí katedry



prof. Dr. Ing. Dana Dluhošová
děkanka fakulty

Prohlášení

Místopřísežně prohlašuji, že jsem celou diplomovou práci, včetně všech příloh, vypracovala samostatně.

29. 4. 2011

.....

Hudcová Eva

V této diplomové práci bych ráda poděkovala vedoucí mé diplomové práce paní Ing. Evě Kovářové za pomoc během zpracování diplomové práce a především za odbornou konzultaci, která byla pro mě během vypracování práce směřodtná.

Obsah

1	Úvod	3
2	Vybrané aspekty teorie zahraničního obchodu.....	5
2.1	Teorie zahraničního obchodu	5
2.1.1	Merkantilismus	5
2.1.2	Klasická politická ekonomie a mezinárodní obchod	6
2.1.3	Neoklasická ekonomie.....	9
2.1.4	Teorie rozšiřující Heckscherův a Ohlinův model	10
2.1.5	Alternativní teorie mezinárodního obchodu	12
2.1.6	Standardní model obchodu	13
2.2	Obchodní politika	14
2.2.1	Základní vymezení obchodní politiky	14
2.2.2	Nástroje obchodní politiky	15
2.3	Protekcionismus versus liberalizace.....	19
2.3.1	Protekcionismus	19
2.3.2	Liberalismus	21
2.4	Přístupy zemí k zahraničnímu obchodu	23
3	Ekonomika USA a zahraniční obchod	27
3.1	Historický vývoj ekonomiky USA	27
3.1.1	USA do 1. světové války	27
3.1.2	Období 20. let 20. století	28
3.1.3	Poválečný vývoj	29
3.1.4	Období 50. a 60. let 20. století.....	30
3.1.5	Období 70. let 20. století	31
3.1.6	Období 80. let 20. století	31
3.1.7	Období 90. let a současnost	32
3.2	Vybrané ukazatelé národního hospodářství USA.....	35

3.3	Význam USA ve světové ekonomice.....	40
3.4	Zahraniční obchod USA	41
3.4.1	Obchodní bilance USA.....	42
3.4.2	Komoditní struktura zahraničního obchodu USA	42
3.4.3	Teritoriální struktura ZO USA	46
3.5	USA a integrační aktivity.....	46
4	Analýza zahraničního obchodu mezi USA a EU.....	49
4.1	Vývoj vzájemných vztahů od 2. světové války.....	49
4.2	Právní základ vzájemné spolupráce EU a USA.....	51
4.3	Zahraniční obchod mezi EU a USA.....	56
4.3.1	Vývoj obchodní bilance zahraničního obchodu USA a EU	56
4.3.2	Komoditní struktura dovozů EU z USA.....	57
4.3.3	Komoditní struktura vývozu EU do USA.....	59
4.3.4	Teritoriální struktura zahraničního obchodu USA a EU	60
4.4	Vybrané problémy ve vzájemných vztazích EU a USA.....	63
5	Závěr.....	67
	Seznam literatury.....	70
	Seznam zkratk	
	Seznam obrázků, grafů a tabulek	
	Prohlášení o využití výsledků diplomové práce	
	Seznam příloh	
	Příloha č. 1	
	Příloha č. 2	

1 Úvod

Spojené státy americké jsou považovány za nejsilnější a největší ekonomiku světa. Svou ekonomickou pozici si vybudovaly během svého historického vývoje a nadále si tuto pozici udržují. I když se objevuje spousta názorů a spekulací, že budou v budoucnosti předstíženy ostatními ekonomickými centry (převážně Čínou), nadále si pozici světové jedničky udržují. Díky těmto skutečnostem jsou Spojené státy také považovány za největšího exportéra a importéra ve světové ekonomice. Jejich komoditní struktura zahraničního obchodu zahrnuje širokou škálu výrobků, díky které zauímají pozici hlavního obchodního partnera jiných ekonomik.

Jsou ale Spojené státy skutečně nejsilnější ekonomikou světa? Je jejich komoditní struktura zahraničního obchodu opravdu tak široká, že jsou považovány za nejdůležitějšího obchodního partnera většiny ekonomik? Těmto a jiným otázkám se budu věnovat ve své diplomové práci. Hlavním cílem mé práce je zhodnocení postavení USA ve světové ekonomice a jejich zahraničně obchodních vztahů se zaměřením na EU. Popíši nejen ekonomiku USA pomocí ukazatelů hrubého domácího produktu a dalších mikroekonomických ukazatelů, ale také jejich účast ve světové ekonomice a v neposlední řadě strukturu zahraničního obchodu.

Na podporu cíle práce je formulována hypotéza, že Spojené státy americké s Evropskou unií jsou si navzájem největšími obchodními partnery.

Ve své práci se budu nejprve věnovat vybraným aspektům teorie zahraničního obchodu. Během historie došlo ke vzniku různých teorií a směrů ekonomického myšlení, jejichž charakteristika a popis bude obsahem této kapitoly. Součástí teorie zahraničního obchodu je ale také problematika obchodní politiky a jejich nástrojů, které budou také popsány v této kapitole.

Ve třetí kapitole se budu zabývat samotnými Spojenými státy americkými. Zaměřím se nejen na jejich historický vývoj, ale také na jejich ekonomiku, která bude popsána různými ekonomickými ukazateli v podobě hrubého domácího produktu, mírou inflace a nezaměstnanosti.

Po charakteristice ekonomiky popisují samotný význam USA ve světové ekonomice, a to prostřednictvím podílů na světových dovozech, vývozech a tvorbě světového HDP. Následně pokračují komoditní a teritoriální strukturou zahraničního obchodu USA a nástinem integračních aktivit USA.

Ve čtvrté kapitole se věnují zahraničnímu obchodu mezi dvěma světovými centry, a to mezi Spojenými státy americkými a Evropskou unií. Zabývám se nejen historickým vývojem jejich spolupráce, ale také smlouvami, které jsou právním podkladem k této spolupráci, vývojem obchodní bilance a samotnou komoditní a teritoriální strukturou zahraničního obchodu.

Pro zpracování mé diplomové práce jsem použila odbornou literaturu, zabývající se problematikou zahraničního obchodu a obchodních vztahů EU a USA, a to jak českou tak cizojazyčnou. Významným zdrojem informací byly také statistiky mezinárodních institucí, a to Mezinárodního měnového fondu, Evropské komise, Eurostatu či Světové obchodní organizace.

2 Vybrané aspekty teorie zahraničního obchodu

Obchod nebo obchodování lze považovat za přirozenou lidskou činnost. Představuje nejstarší a nejrozšířenější formu ekonomické spolupráce. První formy mezinárodních ekonomických vztahů se objevily již v dávné minulosti. Tehdy měl obchod podobu tzv. směnných transakcí tj. směna zboží za zboží. Posléze se vznikem peněz, ať už kovových či papírových, probíhala směna zboží za peníze.

V současné době je mezinárodní obchod spjat s globalizací a internacionalizací, které znamenají vzájemnou závislost jednotlivých ekonomik a vzrůstající význam mezinárodních ekonomických vztahů. Tento probíhající proces mezinárodní integrace vede k postupné specializaci jednotlivých zemí, postavené na globální dělbě práce a dostupnosti jednotlivých faktorů, ovlivňujících produkci (Svatoš, 2009).

Součástí mezinárodního obchodu je nejenom tradiční zbožový obchod (jako jsou zpracované produkty, polotovary, suroviny, energie a paliva), ale také obchod se službami, informacemi a kapitálem. Někteří autoři uvádějí (Svatoš, 2009), že mezinárodní obchod je hnací silou celosvětového růstu a prosperity.

2.1 Teorie zahraničního obchodu

Jak bylo uvedeno výše, zahraniční obchod se objevoval již v dávné minulosti. S postupným vývojem zahraničního obchodu vznikala i řada teorií, zabývajících se touto problematikou. Mezi tyto teorie lze uvést merkantilismus, klasickou politickou ekonomii, neoklasickou ekonomii, teorie rozšiřující modely neoklasických ekonomů nebo některé alternativní teorie mezinárodního obchodu.

2.1.1 Merkantilismus

Merkantilismus ovládal ekonomické myšlení v období od 16. – 18. století, kdy byl vyvrácen skotskými filozofy Davidem Humem a poté Adamem Smithem. Podle merkantilistů byla základním zdrojem bohatství národa zásoba drahých kovů a aktivní obchodní bilance. Pokládali zahraniční obchod za „hru s nulovým součtem“. Byli přesvědčeni o tom, že obchod představuje pouze jakési přerozdělování bohatství od jednoho národa k druhému. Věřili tomu, že co obchod jednomu státu přinese, musí zákonitě druhý stát ztratit.

Nebrali v úvahu skutečnost, že mezinárodní obchod je založen na mezinárodní dělbě práce a tím vede ke zvyšování celkového bohatství a že na něm mohou vydělat všechny zúčastněné země.

Nejvýznamnějším představitelem byl Thomas Mun. Ve svých názorech byl oproti svým předchůdcům umírněnější, jeho kniha „Bohatství Anglie ze zahraničního obchodu“, která byla vydána po jeho smrti (1641), je považována za nejvýznamnější dílo období merkantilismu. Zdůrazňoval, že není nutné mít aktivní obchodní bilanci se všemi zeměmi, že stačí mít aktivní celkovou bilanci. Zdůrazňoval také výhodnost tzv. reexportů, kdy země nejprve doveze např. suroviny, které zpracuje a posléze opět vyveze jako hotové výrobky.

I když došlo v pozdějších letech k vyvrácení této teorie, stačil na ní navázat John Maynard Keynes. Upozornil, že aktivní obchodní bilance může podpořit domácí výrobu a zaměstnanost v případě, že se ekonomika nachází pod svým výrobním potenciálem.

Důsledné dodržování merkantilistických myšlenek by vedlo k významnému omezení mezinárodního obchodu. Pokud by každá země chtěla mít aktivní obchodní bilanci za každou cenu, potom by konečným výsledkem byl nulový obchod (Kubišta, 2009).

2.1.2 Klasická politická ekonomie a mezinárodní obchod

Zakladatelem tohoto směru ekonomického myšlení je Adam Smith. Za významné představitele tohoto ekonomického myšlení jsou dále považováni David Hume či David Ricardo se svou teorií komparativních výhod.

David Hume je autorem kvantitativní teorie peněz. Svou teorii zformuloval v eseji pod názvem „O penězích“. Podstatou této eseje je formulace principů fungování kvantitativní teorie peněz. Přestože je David Hume považován za autora této teorie, prvním ekonomem zabývajícím se touto problematikou byl už Thomas Mun. Kvantitativní teorie peněz v podstatě popisuje důsledky zvyšování množství peněz v ekonomice. Toto zvyšování množství peněz v důsledku aktivní obchodní bilance způsobuje růst cen, čímž dochází ke zhoršení cenové konkurence domácích podnikatelů. Výsledkem bude snižování salda obchodní bilance.

Kromě výše uvedené eseje publikoval David Hume dále 2 eseje, a to „O obchodní bilanci“ a „O žárlivosti obchodu“, které se věnovaly teoriím mezinárodního obchodu. Poukazuje v nich na skutečnost, že zahraniční obchod může být výhodný pro zúčastněné země a že země, které brání dovozu, škodí samy sobě.

Adam Smith se teorii zahraničního obchodu věnoval ve svém díle „Pojednání o podstatě a původu bohatství národů“ z roku 1776. Ve svém díle formuloval princip absolutních výhod. Podstatou je, že země by měla vyrábět ty výrobky, které je schopna vyrábět levněji než ostatní země. Tyto výrobky bude vyvážet do zemí, kde je jejich výroba dražší, a z těchto zemí zase doveze ty výrobky, které jsou tyto země schopny vyrábět levněji.

Někteří autoři (Neumann, 2010) uvádějí předpoklady, jejichž splnění je nezbytné pro ideálně fungující princip absolutních výhod. Těmito předpoklady jsou:

- *svobodný obchod mezi zeměmi* = nezbytný předpoklad pro uplatňování absolutní výhody, není ale podmíněn liberalizací obchodu. Země má nebo nemá absolutní výhodu bez ohledu na ochranu domácího trhu. Pouze svobodný obchod však umožňuje ekonomice ze své výhody maximálně těžit.
- *nulové transakční náklady* = také nejsou podmínkou absolutní výhody, mohou však celou věc zkomplikovat, pokud není absolutní výhoda příliš výrazná. V takovém případě může být absolutní výhoda započtením transakčních nákladů eliminována. Jde zejména o dopravní náklady.
- *Pracovní teorie hodnoty* = říkájí, že hodnota zboží je dána množstvím práce použitým při jeho výrobě. Jedná se o zjednodušení reality, protože hodnota výrobku je ve skutečnosti čistě subjektivní záležitostí a s množstvím práce potřebným pro jeho výrobu přímo nesouvisí. Současná ekonomie pracuje s tzv. subjektivní teorií hodnoty. Pracovní teorie hodnoty přehlíží význam jiných faktorů při výrobě. Princip absolutní výhody je demonstrován na příkladu jednofaktorové ekonomiky, kdy jediným výrobním faktorem je lidská práce.
- *konstantní výnosy z rozsahu* = říkají, že pokud např. se zdvojnásobí množství vstupů, zdvojnásobí se i výstup. Ve skutečnosti lze očekávat, že specializace na základě principu absolutní výhody bude zpravidla spojena s rostoucími výnosy z rozsahu.

- *dokonalá mobilita pracovní síly mezi odvětvími* = nezbytným předpokladem specializace, na základě absolutní výhody země bude rozšiřovat výrobu výrobku s absolutní výhodou a utlumovat výrobu výrobku bez absolutní výhody. Pracovníci tak musejí přecházet z jednoho odvětví do druhého. Zpravidla je nutná rekvalifikace a zaučení se.
- *dokonalá imobilita a pracovní síly mezi zeměmi* = ve skutečnosti pracovníci místo přechodu z jednoho odvětví do druhého v rámci jedné země mohou přejít do druhého odvětví v jiné zemi, pokud to pro ně bude přijatelnější.
- *indiferentní produkt* = různá kvalita výrobků z různých zemí. Spotřebitelé nemusí mít zájem o levnější výrobu z dovozu, pokud nebudou svou kvalitou odpovídat domácím výrobkům.

Smith si ve svém díle položil otázku – co je zdrojem bohatství národů? Podle něj je bohatství národů souhrnem individuálních bohatství. Bohatství národa roste tehdy, pokud rostou jednotlivá individuální bohatství jednotlivců. Bohatství jednotlivce roste jeho vlastním úsilím, prací, motivací, spořením a investováním. Žádná vládní politika nemůže tady nahradit individuální snažení jednotlivce.

Dalším významným poznatkem Smithova díla bylo poznání mechanismů národního trhu. Chování na trhu není chaotické, jak by se mohlo zdát, ale řídí se podobnými mechanismy, jakými se řídí příroda. Pokud dojde k nějakému vychýlení určité veličiny, zapracují neviditelné síly a celý systém se vrátí zpět do souladu. Hospodářský systém má tedy svůj řád a je schopen se sám obnovovat. Pracuje v něm tzv. neviditelná ruka trhu, která je mnohem silnější, rozumnější a opatrnější, než viditelná ruka státu (Zemánek, 2002).

Jak Smith výstižně poznal, právě honba jednotlivců za ziskem je to, co přispívá k bohatství národa. Další věcí, která přispívá k růstu bohatství národů, je dělba práce, která má vliv na konkurenci a přispívá k efektivnějšímu využívání všech zdrojů (Zemánek, 2002).

Dalším významným ekonomem je **David Ricardo**. Je považován za autora komparativních výhod. Jeho nejvýznamnějším dílem je kniha „Zásady politické ekonomie a zdanění“ z roku 1817. Podstatou tohoto díla je, že země dokáže vyrobit s danými zdroji některého zboží relativně více než jiné země.

Za hlavní přínos je považována skutečnost, že se každá země tímto zaměří na činnosti, ve kterých má nižší alternativní náklady, čímž ušetří zdroje a čas, které by věnovala na výrobu ostatního zboží.

Rikardiánský model je založen na pracovní teorii hodnoty, ale D. Ricardo a další klasičtí ekonomové používají tuto teorii pouze jako analytickou výhodu. V klasické ekonomii je role kapitálu komplementární k roli práce. Kapitál se používá k pronájmu pracovní síly (a nákupu surovin) během období výroby. Jedná se spíše o mzdový fond než strojní park.

Celkové náklady, včetně nákladů na kapitál, jsou úměrné nákladům na pracovní sílu. Při práci s modelem D. Ricarda se lze zaměřit výhradně na potřeby pracovních sil.

2.1.3 Neoklasická ekonomie

Za zmínku v rámci tohoto směru ekonomického myšlení stojí Heckscherův a Ohlinův model, na něj navazující Stolperův a Samuelsonův teorém a také Rybczynského efekt. **Heckscherův a Ohlinův model** představuje jakési doplnění modelu Davida Ricarda. Tento model se zabývá vybaveností produkčními činiteli. Zatímco ricardiánský model lze považovat za model jednofaktorový, tento model je postaven na neoklasických základech ekonomické teorie. Jde o 2 x 2 x 2 model (2 země, 2 zboží, 2 faktory). Zvažuje několik produkčních faktorů (kapitál, práce, půda, klimatické podmínky atd.). Důležitým předpokladem tohoto modelu je také skutečnost, že k výrobě zboží je aplikována v obou zemích stejná technologie. Analýza Heckscher-Ohlinova modelu je vysvětlením relativních cenových rozdílů na bázi rozdílného vybavení faktory (Cihelková, 2008).

Tento model vychází z několika předpokladů:

- vybavenost zemí výrobními faktory je relativně odlišná,
- výrobky lze podle náročnosti jejich výroby na kapitál nebo na práci rozdělit na kapitálově náročné a pracovní náročné,
- výrobní technologie jsou pevně dány pro všechny země, nelze tedy při výrobě nahrazovat práci kapitálem a naopak,
- pohyblivost výrobních faktorů mezi zeměmi je značně omezená.

Podle tohoto modelu se některé země budou zaměřovat na výrobu pracovně náročných výrobků, jiné zase na výrobu kapitálově náročných výrobků. Toto jejich zaměření bude vycházet právě z relativní vybavenosti jednotlivými faktory.

V zemi, která je lépe vybavena kapitálem, bude kapitál jako výrobní faktor levnější a tato země se zaměří na výrobu kapitálově náročných výrobků. Naopak země, která je lépe vybavena prací, se zaměří na výrobu pracovně náročných výrobků.

Model byl značně kritizován z důvodů neplnění uvedených předpokladů. Lze nahrazovat práci kapitálem a naopak? I předpoklad dokonalé faktorové imobility není splněný, zejména v případě kapitálu v současné době neexistují téměř žádné předpoklady. Další kritika je zaměřena na ceny výrobních faktorů, jejichž výše nezávisí pouze na relativní nabídce, ale také na relativní poptávce.

2.1.4 Teorie rozšiřující Heckscherův a Ohlinův model

Existuje mnoho teorií, jejichž hlavním východiskem je právě Heckscherův a Ohlinův model. Dá se říci, že tyto teorie navazují na tento model a postupně ho rozšiřují. Mezi takovéto teorie lze uvést teorém o změně světových cen, teorém o vyrovnávání výrobních faktorů či Leontiefův paradox.

Stolperův – Samuelsonův teorém o změně světových cen, definuje situaci, kdy dojde ke změnám světových cen výrobních faktorů nebo výrobků z něj vyrobeného. V případě zvýšení cen kapitálově náročné komodity budou výrobci směřovat své úsilí na zvýšení výroby. Tato situace povede ke zvýšené poptávce po kapitálu, čímž dojde ke zvýšení jeho ceny. Na druhé straně bude ale klesat poptávka po práci. Důsledkem bude absolutní i relativní nárůst příjmů vlastníků kapitálu bez ohledu na to, zda se jedná o zemi zaměřenou na výrobu kapitálově či pracovně náročných výrobků. Odlišná situace bude ale na straně vlastníků práce, a to také s ohledem na to, zda se jedná o zemi zaměřující se na kapitálově náročné výrobky, kdy dojde pouze k relativnímu poklesu, kdežto u zemí zaměřujících se na pracovně náročné výrobky dojde i k absolutnímu poklesu. V podstatě země vyrábějící kapitálově náročné výrobky si jako celek polepší, dojde totiž k navýšení objemu i cen vyvážených výrobků. U zemí vyrábějících pracovně náročné výrobky je tento trend opačný, dochází k poklesu domácí produkce i dovozu.

Teorém o vyrovnání cen výrobních faktorů rozšiřuje Heckscherův – Ohlinův model o vliv mezinárodního obchodu na ceny výrobních faktorů v zemi. Země bude vyrábět takové výrobky, které jsou náročné na relativně hojný výrobní faktor.

Jestliže bude určitá země dostatečně vybavena kapitálem, měla by se věnovat výrobě kapitálově náročných výrobků a omezit výrobu pracovně náročných výrobků. V důsledku toho dojde ke zvýšení poptávky po kapitálu a poklesu poptávky po práci. Cena levného kapitálu se tak zvýší a naopak cena drahé práce se sníží. Díky tomu dojde ke změně struktury rozdělení domácího důchodu ve prospěch vlastníků kapitálu na úkor vlastníků práce (Kalínská, 2010).

K vyrovnání cen výrobních faktorů v důsledku uvolnění zahraničního obchodu dochází jak uvnitř země, tak i napříč zeměmi. V zemi, kde je dostatek kapitálu, a tím pádem je levný, dojde v důsledku rozšiřování výroby kapitálově náročných výrobků k růstu ceny tohoto výrobního faktoru a vzroste cena práce, která je levná. Naopak v zemi, kde je kapitálu málo, a proto je drahý, dojde v důsledku specializace na pracovně náročné výrobky k poklesu jeho ceny a cena práce vzroste (Kalínská, 2010).

Rybczynského efekt a změna relativní vybavenosti popisující skutečnost, kdy dojde ke změně ve vybavenosti země výrobními faktory. Dochází k významné změně poměru práce a kapitálu. Ke změnám může dojít v důsledku přírodních katastrof, války, epidemie, apod., čímž dochází ke snížení počtu obyvatel a snížení ochoty pracovníků pracovat v důsledku změny preferencí. Pokles tohoto poměru může být vyvolán rychlým nárůstem počtu obyvatel nebo přílivem zahraničního kapitálu.

Významné zvýšení tohoto poměru povede k relativnímu poklesu ceny kapitálu, zvýšení ceny práce, což by mělo vést ke změně struktury domácí výroby ve prospěch kapitálově náročných výrobků. Snížení tohoto poměru bude mít opačný následek (Neumann, 2010).

Leontief a jeho paradox

Leontiefův paradox je v podstatě jeden z empirických testů, jejichž předmětem byl Heckscherův a Ohlinův model. V rámci tohoto testu Wassily Leontief ověřoval platnost tohoto modelu v USA. Snažil se prostřednictvím tohoto testu zjistit, zda dochází k vývozu kapitálově náročné komodity a dovozu pracovně náročných komodit, jak bylo očekáváno.

Tento test ale prokázal, že trend je opačný. Dochází k dovozu kapitálově náročných produktů a k vývozu pracovně náročných produktů.

Tento výsledek byl podpořen několika závěry:

- Argumenty samotného autora, kdy dle jeho názoru jsou USA sice zemí s vysokou vybaveností kapitálem, ale produktivita práce je v USA třikrát vyšší než v jiných zemích. To je dáno lepší a vyšší úrovní vzdělání, zkušenostmi či dovednostmi Američanů.
- Další vysvětlení spatřoval v existenci překážek mezinárodního obchodu, které mohou určitým způsobem deformovat strukturu vývozu a dovozu.

Empirické testování je ale vždy spojeno s určitou mírou neúplnosti a dá se říci částečnou nespolehlivostí použitých statistických údajů pro studie. Může tedy vzniknout otázka, do jaké míry jsou tyto studie pravdivé (Neumann, 2010).

2.1.5 Alternativní teorie mezinárodního obchodu

Výše uvedené teorie jsou převážně závěry klasických a neoklasických ekonomů. Existuje ale také mnoho alternativních teorií. Tyto teorie přezkoumávají předpoklady uvedených teorií a zaměřují se převážně na praktickou využitelnost těchto teorií než na jejich teoretickou správnost.

V rámci alternativních teorií se budu věnovat problematice dětských odvětví, zbídačujícího růstu, periferní ekonomiky a rostoucích výnosů z rozsahu.

Friedrich List a teorie dětských odvětví

F. List formuloval teorii dětských odvětví, která zdůrazňuje, že by se země měla plně otevřít působení zahraniční konkurence až v situaci, kdy bude její průmysl konkurenceschopným (kdy se stane „dospělým“). Podle jeho názorů není možné, aby zaostalá země vybudovala konkurenceschopný domácí průmysl, pokud jej nebude ze začátku chránit před konkurencí z vyspělých zemí. Doporučuje tedy těmto zemím chránit svůj průmysl a umožnit jim dosáhnout konkurenceschopnosti na světovém trhu. Z hlediska praktičnosti ale jeho teorie měla určité problémy. Pro vlády je velice obtížné určit, která odvětví je nutná chránit. Na taková rozhodnutí nemají k dispozici dostatek informací.

Navíc jestliže aplikují ochranářská opatření, tento tah se jim vrací z postižených zemí a tím dochází k navyšování domácích cen a poklesu příjmů většiny obyvatel. F. List také zdůrazňuje, že ochranářská opatření by měla být aplikována pouze na dočasnou dobu, ale jejich následné odstraňování bývá velmi komplikované. Tím dochází k závěru, že dětská odvětví se tak brání vlastnímu dospívání. Ve své podstatě Listova teorie nebyla zpochybněna, ale zemí, které tuto teorii aplikovalo, je velmi málo (Neumann, 2010).

Jagdish Bhagwati a teorie zbídačujícího růstu

J. Bhagwati ve své teorii zbídačujícího růstu analyzoval reakce rozvojových zemí na změnu světových cen jejich produkce. Podle jeho názoru rozvojové země reagují na změnu světové ceny opačně, než se očekávalo. Při snížení ceny zvyšují objem výroby a vývozu za účelem kompenzace snížení příjmů. Vyšší výroba a vývoz však vede k dalšímu snížení ceny. Tímto vzniká určitý začarovaný kruh, který vede ke zhoršení směnných relací rozvojové země. I když roste objem výroby a vývozu, stále dochází ke snížení nebo nezměnění celkové hodnoty. Tím musí lidé v rozvojových zemích vynaložit více práce, aby si udrželi své dosavadní příjmy.

Raul Prebisch a teorie periferní ekonomiky

Raul Prebisch se ve své teorii snažil vysvětlit problém rozvojových zemí se zhoršujícími se směnnými relacemi. Popisuje situaci, kdy ceny surovin a základních potravin s nízkou přidanou hodnotou rostou pomaleji než ceny průmyslových výrobků s vysokou přidanou hodnotou. Přitom právě složka surovin a základních potravin tvoří hlavní podíl vývozu těchto zemí. R. Prebisch označil rozvojové země za periferie a vyspělé ekonomiky za centra. Konstatoval, že na vývozech periferie mají velký podíl výrobky s nízkou přidanou hodnotou a naopak velká část vývozu center tvoří výrobky s vysokou přidanou hodnotou. K tomu dochází dle jeho názoru proto, že důchodová pružnost poptávky po výrobcích s vysokou přidanou hodnotou je vyšší než důchodová pružnost poptávky po výrobcích s nízkou přidanou hodnotou.

2.1.6 Standardní model obchodu

Standardní model obchodu se snaží o syntézu několika modelů mezinárodního obchodu. Autorem tohoto modelu je Paul Robin Krugman.

Jedná se o univerzální model obchodu. Snaží se integrovat ricardiánský model, model se specifickými faktory a Heckscherův – Ohlinův model a použít jen poznatky pro analýzu zahraničního obchodu.

Vychází z těchto předpokladů:

- Produkční kapacity národního hospodářství mohou být vyjádřeny hranicí produkčních možností.
- Produkční možnosti určují relativní nabídkovou strukturu země.
- Světová rovnováha leží mezi relativními národními křivkami a je ovlivněna relativní světovou nabídkou a poptávkou.

Tento model je postaven na 4 základních vztazích:

- vztah mezi hranicí výrobních možností a křivkou relativní nabídky,
- vztah mezi relativní cenou a relativní poptávkou,
- určení světové rovnováhy pomocí světové relativní nabídky a světové relativní poptávky.
- efekt reálných směnných relací na národní bohatství.

Standardní model pracuje s hranicí výrobních možností, křivkami stejné hodnoty, indifferenčními křivkami a relativní cenou. Začne-li země obchodovat s jinou zemí, vede to zpravidla ke změně realitní ceny, která je průsečíkem křivek světové realitní nabídky a poptávky. Je-li růst domácí ekonomiky vychýlen ve prospěch vyvážejícího odvětví profituje na tom zejména zbytek světa, protože se zhoršují jejich směnné relace. Je-li naopak vychýlen ve prospěch dovozního odvětví, směnné relace se zlepšují a ekonomika tak z tohoto růstu profituje na úkor zbytku světa (Cihelková, 2008).

2.2 Obchodní politika

2.2.1 Základní vymezení obchodní politiky

Důležitou roli v oblasti vnějších ekonomických vztahů představuje obchodní politika. Obchodní politika představuje soubor nástrojů, záměrů, strategie, zásad, opatření, smluv, institucí, jejichž prostřednictvím vlády ovlivňují zahraniční obchodní vztahy a vnitřní vývoj národního hospodářství.

Kubišta (2009) vymezuje obchodní politiku jako „*systém, který je součástí vyššího celku a který má vertikální a horizontální vazby jak s ostatními politikami uvnitř státu, tak s politikami ostatních států – obchodních partnerů. Je nedílnou součástí všech politik státu, jejich prostřednictvím vláda řídí své zahraniční vztahy a ekonomický a sociální rozvoj země.*“

V mnoha publikacích je uváděno (Beneš, 2004; Svatoš, 2009), že v praxi se každá obchodní politika pohybuje mezi dvěma krajními principy, a to mezi protekcionismem a liberalismem. **Protekcionismus** je chápán jako směr chránící domácí ekonomiku před vnějšími vlivy. Nelze jednoznačně určit, zda protekcionistické opatření mají jednoznačně pozitivní či negativní dopady. Extrémním případem protekcionismu je autarkie, jejímž principem je uzavření domácího trhu pro dovozy a znemožnění vývozu. **Liberalismus** je chápán jako odstranění překážek obchodu, tj. tarifních a netarifních bariér, otevření všech sektorů vnitřního trhu zahraniční konkurenci a úplné odstranění přímých a nepřímých podpor státu ve všech oblastech ekonomiky. Liberální přístup sebou přináší jak pozitivní, tak negativní dopady, záleží na ostatních ekonomických a sociálních parametrech dané země.

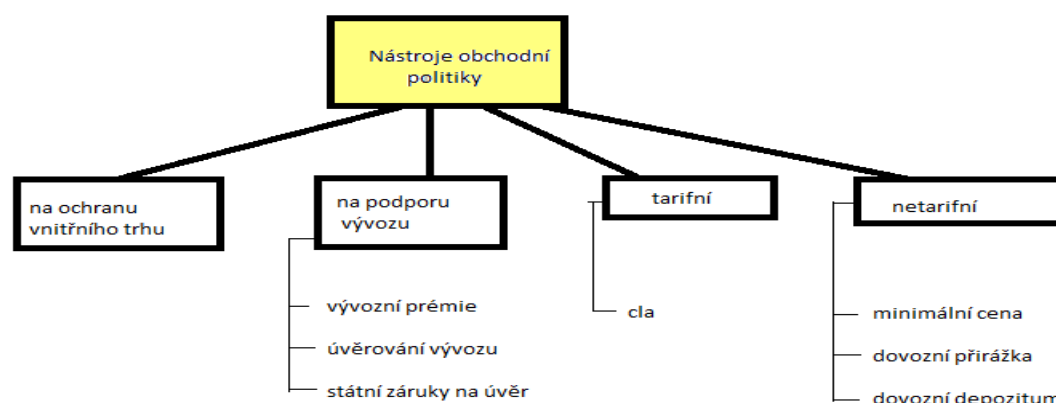
Kromě toho existuje obchodní politika dvoustranná (bilaterální) a mnohostranná (multilaterální). Obchodní politika stejně jako každá politika je platná po určité období a je reflexí celkové hospodářské politiky a hospodářské situace (Svatoš, 2009).

V rámci realizace obchodní politiky se lze často setkat s pojmem **diskriminace**, která popisuje situaci, kdy dochází k využívání různých obchodních překážek vůči jednotlivým zemím a nerovnému zacházení se stejným zbožím z různých zemí. Je možné se setkat také s pojmem **preference**, která popisuje situaci poskytování výhod.

2.2.2 Nástroje obchodní politiky

Jak už bylo uvedeno, obchodní politika představuje soubor celé řady nástrojů, které slouží ke koordinaci zahraničních obchodních vztahů nebo vnitřní ekonomiky. Strukturu členění nástrojů lze vidět v následujícím schématu.

Schéma č. 2.1: Dělení nástrojů obchodní politiky



Zdroj: vlastní zpracování dle Beneš, 2004

Nejpoužívanějším **tarifním** nástrojem jsou **cla**. Cla představují peněžitou částku, která je státem vybírána při přechodu zboží přes celní hranice. V definici cel je často zdůrazňován pojem celní hranice, protože ne vždy je geografická hranice totožná s hranicí celní (př. letiště, celní skladiště). Clo je přímý regulační nástroj, který přímo mění cenu dováženého a vyváženého zboží.

Původní, historický význam cel byl finanční. Cla byla v minulosti základním zdrojem příjmů všech států. Rozhodující význam cel je ekonomický a negociační. Cla lze členit podle různých hledisek. Lze rozlišovat cla podle účelu, předmětu zatížení a podle způsobu výpočtu celní sazby.

Z hlediska **účelu** lze rozlišit cla:

- **Finanční**, jejichž hlavním cílem je získání prostředku pro státní pokladnu. Sazba finančního cla odpovídá spotřební dani, která ovlivňuje cenu výrobku.
- **Ochranářská**, jejichž cílem je uměle zdražit dovážený výrobek tak, aby jeho dovoz neohrožoval postavení domácího výrobku.

Objevují se případy, ve kterých jsou cla tak vysoká, že prakticky znemožňují dovoz a jsou pak prohibitivní. Zpravidla jsou zaváděna na kratší dobu, po kterou by měla domácí výroba ovládnout domácí trh.

- **Zvláštní cla**, která lze dále členit:
 - Diferenční, která jsou státem uvalována při přepravě zboží, které je dopravováno na cizích lodích. Tím jsou zvýhodňováni domácí přepravci.
 - Preferenční, která představují celní zvýhodnění vybraných zemí, zpravidla v rámci preferenčních úmluv nebo integračních seskupení. Cílem je zvýhodnit daný subjekt v přístupu na tuzemský trh.
 - Vyrovnávací (někdy nazývaná antidumpingová), představující celní přírážky na dovážené zboží. Stát, který uvalí na některé výrobky takové dodatečné celní přírážky, to zdůvodňuje skutečností, že chce odstranit výhody, které vyvážející země poskytuje určitým výrobcům (Beneš, 2004).
 - Kompenzační, která jsou určitou variantou antidumpingových cel. K zavedení vyšších cel se přistupuje v momentální situaci jako reakce na protesty domácích výrobců. Je používáno za účelem zmírnění nevýhod domácí produkce, způsobených zejména nárůstem cen vstupních materiálů nebo surovin.

Z hlediska **výpočtu celní sazby** lze cla členit.

- Specifická, která se vyměřují pevnou částkou za fyzickou jednotku zboží (tunu, barel, hektolitr). Tato cla nepostihují hodnotu zboží – se vzrůstající cenou zboží je celní zatížení nižší.
- Valorická (hodnotová), u kterých se dávka vypočítává procentní sazbou k ceně. V ceně je započítána doprava, pojištění a ostatní náklady spojené s dodáním zboží do země určení.
- Smíšená (klouzavá, kombinovaná), jejichž cílem je stanovit nejnižší clo a zároveň působit proti dovozu levného zboží. Jsou kombinací cla valorického a specifického.

Z hlediska **směru dopravy** rozlišujeme cla:

- Vývozní – představující funkci fiskální nebo ochrannářskou. Stát zavádí tyto cla v případě, že chce zabránit nedostatku určitého produktu na domácím trhu, nebo chce zabránit nadbytečnému vývozu určité suroviny.

- **Tranzitní (průvozní)** – původně plnilo účel fiskální, avšak s rozvojem dopravy, zvláště železniční, byla průvozní cla ve vyspělých zemích po podepsání barcelonské Konvence o svobodě tranzitu z roku 1921 zrušena (Fojtíková, 2009).
- **Dovozní**, představující nejběžnější a nejpoužívanější nástroj ochrany domácího trhu. Cla se promítají do cen dovozního zboží na domácím trhu a vytvářejí tak prostor pro zisk nebo vyšší odbyt domácích výrobců stejného zboží. Vyšší cena dovozu také umožňuje větší rozšíření domácí výroby, mohou se na ní totiž podílet i subjekty, které v soutěži se zahraniční konkurencí nemohly obstát v důsledku vyšší ceny.

Netarifní nástroje obchodní politiky jsou opět používány k ochraně domácího trhu. Mezi netarifní nástroje jsou řazeny:

- **Minimální cena** = spodní hranice ceny výrobků, kterou může vývozce požadovat.
- **Dovozní přírážka** = představující částku, která se vybírá při dovozu nad rámec běžného cla a je stanovena procentem z celní hodnoty výrobku.
- **Dovozní depozitum** = představující finanční částku, složenou při dovozu bezúročně u určeného peněžního ústavu na stanovenou dobu, a to ve výši stanovené procentem z celní hodnoty. Po uplynutí doby je depozitum vráceno.

Nástroje na podporu vývozu jsou používány na pomoc vývozcům ze strany státu. Mezi základní nástroje patří vývozní prémie, úvěrování vývozu nebo státní záruky na úvěr.

Vývozní prémie představuje státní příspěvek nebo intervenci, jimiž se stát snaží zvyšovat konkurenceschopnost domácích výrobců na zahraničních trzích.

Úvěrování vývozu – vývoz do určitých zemí je podmíněn poskytnutím úvěru, což pro mnohé vývozce bez potřebných finančních prostředků může představovat vyřazení ze soutěže. Proto dochází k úvěrování vývozu. Poskytnutí úvěru zemi a jejím firmám je považováno za standardní obchodní záležitost. Úvěry jsou děleny na krátkodobé (do 12 měsíců), střednědobé (3 – 5 let) a dlouhodobé (10 – 15 let; výjimečně 30 – 50 let)(Beneš, 2004).

Státní záruky na úvěr – díky tomuto nástroji může stát krýt podnikatelská rizika svých firem. Podstatou není poskytnutí finančních prostředků, ale státní záruky na úvěry, které poskytuje běžná komerční banka.

Mezi další prostředky, jimiž stát pomáhá svým vývozcům prosadit se na zahraničních trzích, patří různé instituce, podpora propagace a jiné.

2.3 Protekcionismus versus liberalizace

Jak už bylo uvedeno výše, je v mnoha knihách uvedeno, že obchodní politika se pohybuje mezi dvěma principy, a to mezi liberalismem a protekcionismem. V této podkapitole se budu těmito dvěma principům podrobněji věnovat.

2.3.1 Protekcionismus

Protekcionismus vychází z latinského *protection*, což znamená ochranu. V problematice mezinárodních ekonomických vztahů představuje ochranu domácí ekonomiky před vnějšími vlivy. Podobně jako u liberalismu nelze jednoznačně určit, zda protekcionismus působí pouze negativně či pozitivně.

Obecně protekcionistická opatření vedou ke konzervaci stereotypů v domácí výrobě, k zachování výrobní struktury a úrovně výrobní základny, k potlačení konkurence na vnitřním trhu a k vytvoření skleníkového prostředí pro domácí průmysl, k pomalému technickému rozvoji, k vyšším spotřebitelským cenám, k nižším přínosům z komparativních výhod, k vyšším mzdám nebo ke zvýšené zaměstnanosti, k inflačním tendencím, k základní soběstačnosti ekonomiky a vyloučení její závislosti na zahraničních zdrojích (Kalinská, 2010).

V souvislosti s protekcionistickým směrem lze také hovořit o tzv. autarkii. Ta znamená takovou situaci, kdy jsou protekcionistická opatření aplikována v takovém rozsahu, že dochází k úplnému odříznutí od zahraničních vlivů. V takovém případě dochází k zákazu vývozu a dovozu, což je určitým projevem snahy dané země o soběstačnost.

Tímto jednáním ale daná ekonomika prohlubuje svou chudobu nebo zastarávání technologií, protože nejsou využívány komparativní výhody dané země.

Aplikace těchto opatření je odůvodněna řadou argumentů. Mnoho autorů (Rozeňalová, 2006; Kalinská, 2010) mezi tyto argumenty zařazuje:

- *Ochrana dětských odvětví* – jak už bylo uvedeno v teorii Friedricha Lista, je nutné, aby byl domácí průmysl chráněn do té doby, dokud se nestane dostatečně konkurenceschopným.

- *Bezpečnostní důvody*, které mají spíše mimoekonomický charakter. Výsledkem může být jak omezení dovozu, tak omezení vývozu do určité země, či oblasti.
- *Ochrana proti nekalým praktikám zahraničních výrobců*, která představuje obranu proti nekalosoutěžním opatřením typu podpory či dumpingu, a to formou uvalení speciálního antidumpingového cla.
- *Nezaměstnanost* – v tomto případě bývají cla či kvóty uvalovány za účelem zachování domácí zaměstnanosti.
- *Obrana národních zájmů* – zástupci některých oborů národní ekonomiky tvrdí, že přežití jejich konkrétního oboru je v národním zájmu, proto požadují zavedení cel či kvót. Může jít např. o zásobování v době války, kdy jsou zahraničně-obchodní cesty nepoužitelné. Téměř vždy však jde o pouhou hru s cílem dosažení bezpečného přežití daného oboru pro příchod zahraniční konkurence (Kalinská, 2010).

Ochranná opatření mohou mít různou podobu. Lze je členit podle různých hledisek. Protekcionistické překážky lze členit například na:

- Opatření aplikovaná státem jako prostředek zamezení vstupu zboží do země. Mezi tyto opatření patří celní tarify, celní legislativa, kvóty, dovozní licence, certifikace, testování.
- Vnitrostátní regulace a politika týkající se např. technických požadavků na výrobky, sanitárních a fytosanitárních opatření, požadavků týkajících se distribuce, prodeje či služeb, veřejných podpor státních monopolů, vládní politika týkající se veřejných zakázek (Rožehnalová, 2006).
- Překážky vycházející z ekonomické a strukturální charakteristiky dovozní země jako je investiční politika země, úvěrový kredit země, průmyslová politika, makroekonomická politika, jako je otázka omezeného dovozu, omezení spotřeby.

Lze zde řadit také měnový dumping, kdy se znehodnocuje vládní měna ve vztahu k cizím měnám, ale kupní síla peněz na vnitřním trhu zůstane v podstatě zachována, (Rožehnalová, 2006).

Z jiného hlediska lze opatření dále členit na autonomní, které státy vydávají samostatně bez vlivu dalších zemí, a smluvní, které jsou vydávány státy po dohodě s jinými státy.

V současné době ale i v oblasti autonomních prostředků (nařízení EU, směrnici EU, zákony státu) působí určitý rámec, kterým se země řídí. Výrazným rámcem je Světová obchodní organizace (dále WTO), který členové WTO při vydávání vlastních norem musí respektovat.

2.3.2 Liberalismus

Liberalizace světového obchodu představuje základní podmínku realizace výměny zboží. Vychází z latinského *liberis*, týkající se svobody. Liberalizace mezinárodních ekonomických nebo obchodních vztahů představuje odstraňování překážek obchodu (tarifních i netarifních), otevření všech sektorů vnitřního trhu zahraniční konkurenci a úplné odstranění přímých i nepřímých podpor státu, ve všech oblastech ekonomiky (Kalinská, 2010).

Institucí, která se výrazně prosazuje o liberalizaci světového obchodu je Světová obchodní organizace (WTO; World Trade Organization). Tato organizace má sídlo v Ženevě, začala působit od roku 1995 jako nástupce Všeobecné dohody o clech a obchodu (General Agreement of Tariffs and Trade, GATT), která vstoupila v platnost v roce 1948. Světová obchodní organizace zahajovala činnost s jednoznačně formulovanými závazky členských zemí, jejich počet je 153 (2011). Síla WTO spočívá zejména v jejím prosazování mechanismu, který členské země dobrovolně přijímají.

Rozhodování WTO se děje na základě konsensu – každá země má možnost využít práva veta a přijetí určitého usnesení zablokovat (platí to i v přijímání nových členů). Se vznikem WTO se působnost závazných pravidel rozšířila také na obchod se službami a na obchodní aspekty práv i k duševnímu vlastnictví. Cílem zůstává liberalizace světového obchodu a razantnější odbourávání tarifních i netarifních obchodních bariér (Kraft, 2008).

Trvalá pozornost WTO je věnována tomu, aby výhody mnohostranného obchodního systému nebyly nahlodávány praktikami omezujících volnou soutěž (př. diskriminace některých firem členských zemí, kartelové dohody).

K hlavním úkolům WTO patří sjednávání globálně uplatňovaných norem a pravidel světového obchodu, monitorování obchodní politiky, řešení obchodních sporů mezi členskými zeměmi a harmonizace rozdílů v národních regulačních systémech (Kraft, 2008).

Nástroje liberalizace mezinárodního obchodu

Jedním z nástrojů je proces ***snížování celních bariér***. Snížování celních bariér je prostředkem podpory mezinárodního obchodu. Této problematice je věnována široká pozornost v jednotlivých kolech jednání v rámci WTO. Základem těchto jednání jsou bilaterální vyjednávání mezi jednotlivými aktéry, jejichž výsledkem jsou konkrétní koncese, a to v podobě různých závazků vytvořit strop pro celní sazbu nebo snížení cla. Tyto závazky jsou připojeny ke všeobecné dohodě a na základě principu nediskriminace jsou aplikovány vůči všem členům WTO.

Vyspělé země se v rámci Uruguayského kola zavázaly snížit cla na průmyslové výrobky o 40 %, a to během 5 let. Zároveň došlo ke snížení množství produktů čelících vysokému clu. U dovozu do rozvinutých zemí se počet položek čelících vysokému clu snížil z 7 % na 5 %, u exportu z rozvojových do rozvinutých zemí došlo k poklesu z 9 % na 5 %. Zároveň v rámci Uruguayského kola došlo k nárůstu podílu vázaných celních sazeb (tj. sazeb, které se jednotlivé země zavázali nezvýšit). U vyspělých zemí se podíl vázaných celních sazeb ke všem sazbami změnil ze 78 % na 99 %, u rozvojových zemí došlo k nárůstu podílu z 21 % na 73% (Krpec, 2005).

Překážky mezinárodního obchodu jiné než cla

Dohody, které jsou vytvořeny na půdě WTO jsou často provázány s různými administrativními opatřeními, právními normami členských států, které mohou negativně působit na mezinárodní obchod. Prokázalo se, že tyto administrativní opatření členské státy občas využívají jako specifické bariéry obchodu, které mají podobný účinek jako cla. V důsledku této skutečnosti byla proto pravidla WTO doplněna výkladem a rozpracována v podobě navazujících dohod o konkrétních článcích či oblastech obchodu.

Další překážkou mohou být také ***dovozní licence***. Nejsou využívány natolik, jak tomu bylo v minulosti, objevují se snahy o snížování aplikace kvantitativních a administrativních opatření. Jedná se o to, že dovozní licence umožňují dovoz určitého produktu jen držitelům licence, a proto v této souvislosti dochází na půdě WTO k úpravě podmínek, na nichž bude licenční řízení probíhat.

Jiným problémem je proces ***určování celní hodnoty zboží***. Celní hodnota je určována jako podíl na hodnotě zboží, tento proces je stejně důležitý jako určení celní sazby. Proto vytvořený systém odpovídá obchodní realitě a nevytváří fiktivní celní hodnoty.

Určitý dopad na mezinárodní obchod může mít také určování původu zboží. Podle původu zboží jsou produkty řazeny do určitých kategorií. Závisí na tom, zda produkt pochází ze země, která spadá do preferenčního režimu aplikovaného WTO nebo ze země, proti které jsou aplikovaná odvetná opatření. V době globalizované světové ekonomiky ale neprobíhá výroba produktu pouze v jedné zemi.

Hlavním přínosem světového obchodu je možnost využívání komparativních výhod v podobě rozdílné efektivity, rozdílné vybavenosti výrobními faktory či rozdílné technologické úrovně ekonomik. Liberalizovaný trh umožňuje přesun výroby do oblastí, kde je to efektivní a přesun produktů do žádané oblasti. Liberalizace světového obchodu umožňuje také šíření technologických poznatků. Zároveň ale také představuje určitý způsob konfrontace stávajících producentů s novou konkurencí.

2.4 Přístupy zemí k zahraničnímu obchodu

Národní ekonomiky pohlízejí na problematiku vnějších ekonomických vztahů dvojím způsobem. Jedním z nich je *pasivní přístup*, který klade důraz na hledisko proporcionality¹. V rámci tohoto pojetí je zdůrazňována úloha mezinárodních ekonomických vztahů jako prostředku pro zajištění surovin, potravin, strojů a zařízení, které dané zemi schází.

V rámci tohoto pojetí je vývoz charakterizován jako zlo, které je nutné podstoupit, aby stát získal devizové prostředky pro své dovozní potřeby.

Druhým způsobem je *aktivní přístup* k mezinárodním ekonomickým vztahům. Toto pojetí klade důraz na hledisko efektivnosti². V rámci tohoto pojetí se vláda snaží vytvořit vývozuschný program vývozu zboží a poskytování služeb. Toto pojetí vychází z liberalistického ekonomického směru, přičemž hlavní úlohou státu je vytvořit vhodné podmínky pro vývozce, a to odstraňováním překážek. Toto pojetí zahrnuje především úsilí státu dosáhnout nejlepšího přístupu na trhy jednotlivých zemí. V praxi jde především o zjednodušení dovozního režimu a zároveň uzavírání smluv s nejrůznějšími integračními seskupeními.

¹ Proporcionalita = existuje pouze několik zemí, které lze považovat za dokonale soběstačné. A to ve smyslu dostatečné zásoby surovin, velikosti trhu či existence vlastní průmyslové základny. Za takové země jsou považovány USA, Rusko, Čína a jiné (Beneš, 2004).

² Efektivnost = kdy každá země se soustředí na ty výrobky, kde může dosáhnout maximálních úspor společenské práce. Na tyto výrobky je poté soustředěn výzkum, vývoj, propagační úsilí a jiné (Beneš, 2004).

Význam zahraničně-obchodních vztahů je pro jednotlivé ekonomiky různý. Je ho možné měřit mnohými ukazateli. Zvolila jsem jeden z nich, a to podíl zahraničního obchodu na HDP. Na základě tohoto podílu lze do určité míry charakterizovat závislost či nezávislost na vnějších ekonomických vztazích. V zásadě je možné říci, že čím je větší země s více obyvateli, tím je závislost ekonomiky na vnějších ekonomických vztazích menší. To je možné také spatřit v následující tabulce.

Tabulka č. 2.1: Podíl zahraničního obchodu na HDP v procentech

Země	Podíl exportu na HDP	Podíl importu na HDP
Asie	39	34
Austrálie	20	22
Rakousko	59	54
Bahrain	94	68
Brazílie	13	12
Kanada	35	33
Čína	39	30
Česká republika	80	75
Evropa	40	39
Indie	21	25
Lucembursko	176	144
Ruská federace	30	21
USA	12	17

Zdroj: <http://unstats.un.org>

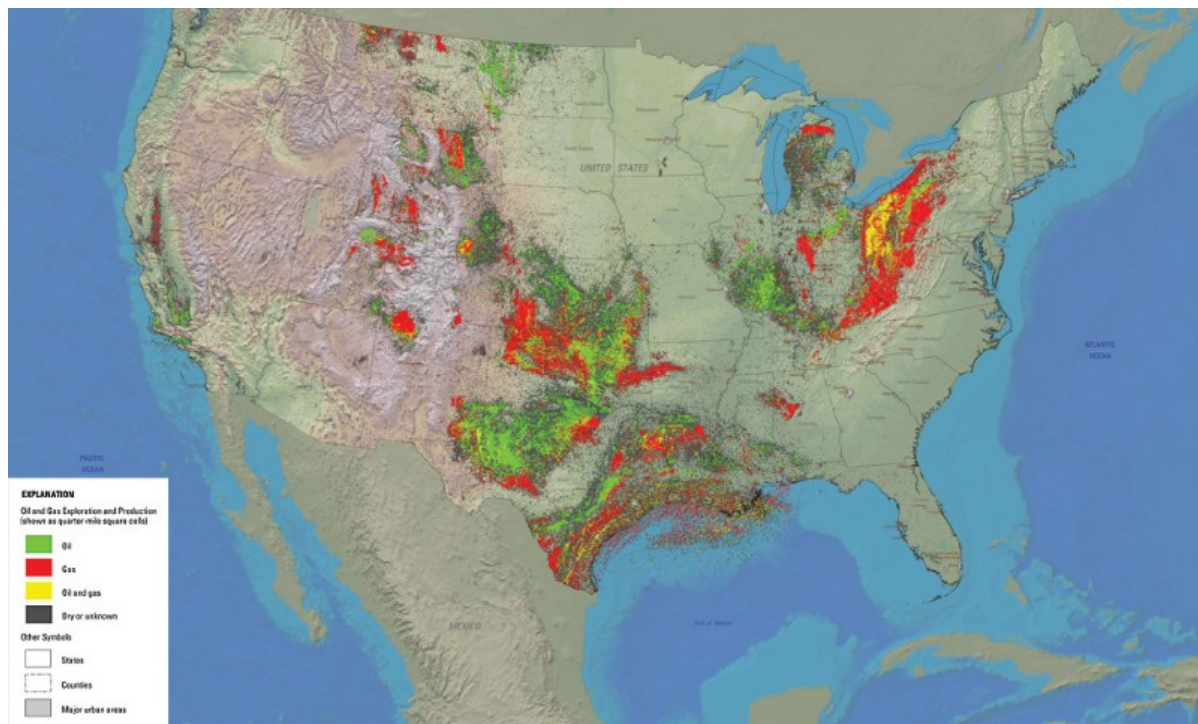
Jak je patrné z výše uvedené tabulky, u velkých zemí jako jsou USA, Čína či Ruská federace, je podíl exportu a importu na HDP menší než 50 %. Důvodem je to, že tyto země mají dostatečně velký domácí trh, který dokáže pojmout většinu výroby dané země. Tyto země nejsou na zahraničním obchodu tak závislé jako je tomu u zemí menších.

Z této tabulky (č. 2.1) lze také vidět, že u zemí jako je ČR, Bahrain či Rakousko je procentuální podíl zahraničního obchodu na HDP větší než 50%, v některých případech se tyto hodnoty pohybují na hranici 80 – 90 %. Proto jejich vlády věnují vysokou pozornost zahraniční obchodní politice.

Skutečnost, že velké státy nejsou na mezinárodních ekonomických vztazích až tak závislé, bych ráda podpořila a analyzovala v následujících 2 obrázcích, a to v obrázku znázorňujícím zásobu surovin a obrázku průmyslové základny.

Nechtěla bych tímto tvrzením říci, že pro velké země zahraniční obchod nemá žádný význam, jen pro ně není zahraničního obchodu tak významný, jako u jiných zemí. Zahraniční obchod pro ně představuje jakýsi proces výměny zboží, není pro ně základním procesem zajištění potřebných surovin či různých druhů zboží. Zaměřím se na Spojené státy americké, které jsou považovány za jednu z nejvyspělejších zemí světa a které jsou také z části předmětem mé diplomové práce.

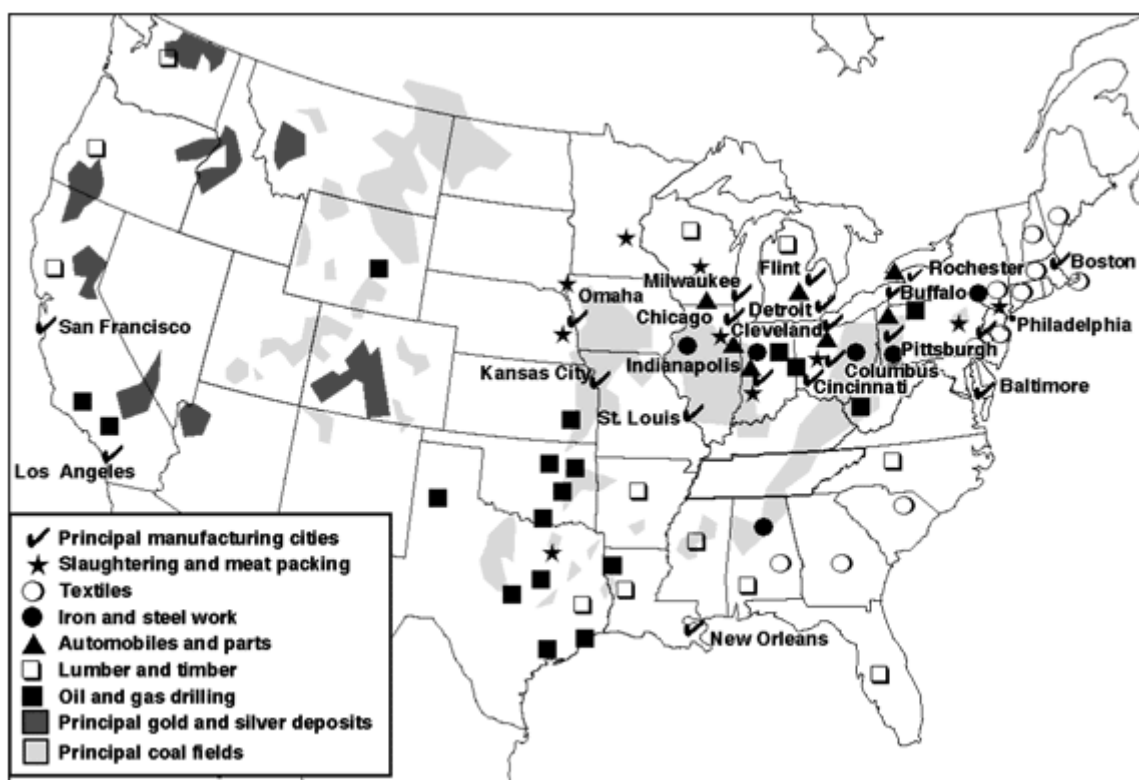
Obrázek č. 2.1: Zásoby surovin v USA



Zdroj: http://www.esri.com/mapmuseum/mapbook_gallery/volume24/petroleum3.html

USA jsou považovány za nejsilnější ekonomiku světa. Jak lze vidět v obrázku č. 2. 1, má dostatek zdrojů nerostných surovin – jako olejů a plynu. Dá se říci, že má také dostatečné zdroje ropy. Tyto suroviny jsou ale pouze jednou ze složek zahraničního obchodu. Kromě toho má také širokou průmyslovou základnu, znázorněnou v obrázku č. 2. 2. Jsou zde zastoupena téměř všechna průmyslová odvětví, jako je textilní průmysl, automobilový průmysl, ocelářský průmysl či zásoby zlata a stříbra. USA jsou považovány také za zemi s moderními technologiemi, což USA umožňuje stát v popředí.

Obrázek č. 2.2: Průmyslová základna USA



Zdroj: <http://www.google.cz>

Zahraniční obchod a jeho význam v ekonomice Spojených států amerických budu dále rozebírat v následující kapitole. Zaměřím se na to, čeho mají dostatek a co tvoří hlavní složky jejich vývozu a naopak čeho mají méně, a co tím pádem tvoří hlavní složku jejich dovozu.

3 Ekonomika USA a zahraniční obchod

Spojené státy americké jsou považovány za největší a nejsilnější ekonomiku světa. USA disponují rozlohou 9 826 tis. km² s obrovským nerostným bohatstvím. Mají velký spotřebitelský trh s 298 mil. osob s vysokou průměrnou kupní silou. HDP USA v roce 2010 dosáhlo 14 624 mld. USD, a dlouhodobě USA vykazují jedno z nejvyšších HDP/osobu, které v roce 2010 dosáhlo hodnoty 47 131 USD. Z hlediska zahraničního obchodu jsou považovány za největšího exportéra i importéra. Americký trh představuje vhodné prostředí pro podnikání a obchod.

Spojené státy těžily po druhé světové válce z výsadní pozice, kterou si vybudovaly od konce 19. století. Dlouhodobě USA disponují příznivými geograficko-ekonomickými podmínkami: dostatkem materiálních zdrojů, přílivem kvalifikované a dynamické pracovní síly, rychle se utvářející a záhy dominantní tržní ekonomikou s vysokou poptávkou. USA účinně těžily ze svého kontinentálního postavení, které umožňovalo úspěšně využít specifika jejich vývoje a později získat i výhody z oslabení konkurenčních center v době válečných konfliktů (Cihelková, 2009).

3.1 Historický vývoj ekonomiky USA

Ekonomika USA prošla určitým vývojem, díky kterému získala postavení světového lídra. Jednotlivá vývojová období jsou charakteristická určitými událostmi, na které se zaměřím v jednotlivých podkapitolách.

3.1.1 USA do 1. světové války

V 19. století se USA velmi rychle rozvíjely a díky tomu se z nich stala světová velmoc. K tomuto rozvoji přispěl jednak růst počtu obyvatel způsobený migrací a i přirozeným přírůstkem, zvyšoval se také objem kapitálu v zemi, příliv zahraničního kapitálu. Tento kapitál pocházel převážně z Británie a Francie a směřoval do soukromého sektoru. Díky takovému přílivu kapitálu byly USA v období před první světovou válkou největším světovým dlužníkem.

Souběžně se přidávala i hojnost třetího faktoru – půdy a přírodních surovin a také působily i faktory vedoucí k vyšší efektivitě. V tomto směru působila pozitivně velikost amerického trhu, která umožňovala specializaci, výrobu ve velkých sériích a tím i zvýšení výnosů z rozsahu. Bylo nutné ale pro tyto účely vybudovat dopravní infrastrukturu. Dominantním prostředkem byla železnice. Zpočátku byly USA závislé na britské technologii, zařízení a kapitálu. Dokázaly ale později tuto technologii lépe a efektivněji využít. Tento rozvoj železnice a dopravy působil pozitivně na rozvoj dalších průmyslových odvětví, jako bylo železářství a ocelářství, docházelo k zavádění další moderní technologie a strojů. Díky takovému rozvoji se stala USA na konci 19. století hospodářsky nejsilnější zemí (Židek, 2009).

Nelze ale v této etapě hovořit pouze o pozitivním vývoji. Určitým negativem americké ekonomiky v tomto období byly snahy o zvětšování podniků, čímž docházelo k monopolizaci a kartelizaci ekonomiky. Objevily se určité snahy utlumit tyto monopolní tendence v podobě určitých zákonů, i přesto ale k vytváření monopolů docházelo.

Významným rokem v tomto období je také rok 1913, ve které byl založen Federální rezervní systém (FED), který byl založen za účelem zabránění finančním krizím.

3.1.2 Období 20. let 20. století

Období první světové války je považováno za příznivé období pro americkou ekonomiku. I když docházelo k určitým zásahům v podobě stanovení fixních cen, nebo odpoutání se od zlata, lze říci, že americká ekonomika rostla.

USA vyšly z první světové války posíleny. V roce 1920 vytvářely USA téměř 47 % světové průmyslové výroby. V letech 1923 – 1929 došlo ke zdvojnásobení produkce, a to při velmi nízké nezaměstnanosti. Hrubý příjem na obyvatele se v rozmezí let 1923 – 1929 zvýšil o 13 % a hrubý národní produkt na osobu se zvýšil o 30 %. Američané si v tomto období udrželi silné postavení, exportovali kapitál a dováželi suroviny. USA byly v této době největším světovým věřitelem (Židek, 2009).

Mezi příčiny těchto úspěchů je řazen růst produktivity práce. Tento růst byl podmíněn jak změnami ve výrobě, kdy došlo k zavedení montážních pásů (automobilka Ford), tak zavedením nových manažerských metod práce a změnou v oblasti řízení (došlo k oddělení vlastnictví od řízení).

Výsledkem těchto úspěchů byla vyšší míra specializace v ekonomice, která měla za následek nárůst produktivity práce s tím související pokles cen. Což vedlo k růstu reálných mezd, který vyvolal spotřebitelský boom. Tento boom se odrážel jak v šíření moderních technologií, tak i v oblasti automobilismu. Objevil se také nový styl obchodování – výrobci byli ochotni poskytovat půjčky na nákup zboží.

Problémem v tomto období mohl být ale vývoj na burze. Zdálo se, že v této oblasti dochází také k určitému boomu. Ten byl ale odborníky považován za spekulativní a to z toho důvodu, že ceny akcií neodrážely budoucí výnosy z jejich držení, ale jen spekulaci o jejich budoucím růstu. Tyto prognózy se plnily a od roku 1925 docházelo každoročně k silnému vzestupu cen. V lednu roku 1925 byla tržní cena akcií kótovaných v New Yorkské burze 27 mld. dolarů, zatímco v lednu roku 1929 to bylo již 67,5 mld. dolarů. Během 4 let došlo k nárůstu o 250 %. To mělo za následek, že investoři přestali držet akcie ve vlastnictví, ale drželi je jen pro spekulativní účely. Problematický byl i nákup akcií – docházelo k půjčkám bank investorům na nákup akcií s tím, že za tyto peníze bylo ručeno opět akciemi. Tento cyklus dobře fungoval až do období krachu na burze (Židek, 2009).

Ke krachu došlo v tzv. Černý pátek 24. 11. 1929 a hned poté v úterý 29. 11. K tomuto krachu došlo v důsledku předchozích spekulací. Krach burzy ale nelze považovat za hlavní příčinu následné krize. Tento propad je považován pouze za jakýsi impuls ke vzniku krize. Tato krize je považována za jedinečnou, co se týče rozsahu a délky trvání. Došlo k propadu americké ekonomiky, který trval až do propuknutí druhé světové války. Krize přicházela ve třech vlnách, a to první v období 1930 - 31, druhá v roce 1931 a poslední trvala do zimy 1933. Za příčinu je považován propad mezinárodního obchodu, dále také vysoká zadluženost domácností nebo pokles celkové spotřeby. Důsledkem této krize byl jednak odklad investic podnikatelů, a jednak nízká spotřeba domácností. Na délce trvání se dle některých autorů (Židek, 2009) podepsala také činnost nebo spíše nečinnost FEDu, kolaps bankovního sektoru a pokles cen zemědělských komodit. V roce 1933 byl americkým prezidentem F. D. Roosveltem zahájen program obnovy – New Deal.

3.1.3 Poválečný vývoj

Po druhé světové válce byly USA ekonomickou i politickou supervelmocí, těžily po druhé světové válce z výsadní pozice, kterou si vybudovaly a posilovaly od konce 19. století. Počátkem 50. let tvořila americká ekonomika téměř 1/3 světového HDP, 60 % průmyslové výroby a 16 % světového exportu (Cihelková, 2004).

Američané dokázali využít toho, že nebyli zemí přímo zasaženou válečným konfliktem, a tak si upevnili postavení v mnoha průmyslových odvětvích i v zemědělství. Dále také rozvíjeli sektor služeb. Toto období bylo charakteristické určitými výkyvy ve výkonnosti. Období 1945 – 1947 bylo obdobím recese americké ekonomiky, v roce 1948 došlo zase k vzestupu americké ekonomiky díky vysokým investicím do výroby, výstavby bytů. V roce 1949 došlo zase k další recesi, na kterou tehdejší prezident Truman reagoval snížením daní a zvýšením výdajů na sociální a veřejné účely.

Problémem v poválečné americké ekonomice byly inflační tendence. Ty byly v průběhu války bržděny kontrolou cen, která byla poté odstraněna. Docházelo k vyšším státním zásahům do ekonomiky, které měly např. podobu Zákona o zaměstnanosti, který měl zajistit vysokou úroveň zaměstnanosti. Tehdejší prezident Truman se snažil také o přijetí sociálního programu v podobě Fair Dealu.

3.1.4 Období 50. a 60. let 20. století

Toto období je považováno za hospodářsky úspěšné. USA dosahovaly stabilního růstu, vysoké zaměstnanosti a nízké inflace. V roce 1953 se stal prvním republikánským prezidentem D. Eisenhower, který byl proti dřívějším zásahům a zdůrazňoval rozpočtové deficity. Průměrný růst HDP byl v 50. letech 4,1 % (Žídek, 2009). Faktory úspěchů byly vysoké investice a spotřeba, rostoucí vojenské výdaje. Domácí spotřeba rostla díky možnostem zakoupení nových spotřebičů či možnosti získat spotřebitelské úvěry. Výkonnost ekonomiky podporovala i rostoucí migrace, která přispívala ke zvýšení kvalifikované pracovní síly, označované jako tzv. příliv mozků.

Hospodářská politika 50. let je označována jako Stop and Go. V době recese, charakteristické nedostatečnou agregátní poptávkou, se uplatnil princip Go, zahrnující expanzivní fiskální a monetární politiku. V případě vysoké agregátní poptávky se uplatňoval princip Stop, zahrnující fiskální a monetární restrikcí.

Hospodářská politika 60. let byla označována za New Economics, zahrnující dlouhodobou stabilizační politiku. Hlavním cílem byla stabilizace hospodářského růstu.

Toto období je považováno za úspěšné. Za příčinu tohoto úspěchu je považován např. rozvoj techniky v důsledku vyšších investic do vývoje.

3.1.5 Období 70. let 20. století

Toto období je v historii americké ekonomice označováno za období slumpflace. U moci se vystřídal prezident R. Nixon (1969 – 1974), G. Ford (1974 - 1977) a J. Carter (1977 – 1981). Určité ekonomické problémy se projeví již za vlády R. Nixona. Ten v roce 1971 vyhlásil program Nové ekonomické politiky, jejímž cílem byl hospodářský růst a utlumení fiskální nerovnováhy. Snažil se také o utlumení inflačních tlaků prostřednictvím zmrazení cen a mezd na 90 dní. Dále se ve svých cílech zaměřil na vyrovnaní schodku obchodní bilance. Za tímto účelem zvýšil 10 % dovozní přírážku (Židek, 2009). Zpočátku to vypadalo, že politika R. Nixona funguje, ovšem v letech 1973 – 1975 upadla americká ekonomika opět do recese. To mělo za následek vzrůst cenové hladiny a následný kolaps burzy. Na této recesi se podílel převážně nárůst inflačních tendencí, zvýšení deficitů, problémy s cenovou hladinou prohlubující se s propadem Bretton-Woodského měnového systému. Dalším faktorem byly surovinové krize. Tuto krizi vyvolalo 6 arabských států zastavením dodávek do USA, čímž reagovaly na podporu USA Izraeli.

Na tuto situaci americké ekonomiky měly vliv i vnější tlaky v podobě rostoucí zahraniční konkurence. Díky tomu docházelo k oslabení některých odvětví na americkém trhu – jako např. výroba motorových vozidel.

3.1.6 Období 80. let 20. století

Období 80. let je v historii americké ekonomiky označováno za období tzv. „reaganomiky“. Období „reaganomiky“ z důvodu úzkého provázání s tehdejšími prezidentem R. Reaganem. V oblasti zahraniční politiky prosazoval R. Reagan tvrdý postoj vůči SSSR, který označoval za jakousi říši zla. Tento postoj se projevoval zvýšením výdajů na zbrojení a prosazováním programu strategické obranné iniciativy. Ekonomiku převzal v době recese, která byla provázána dvoucifernou inflací, velmi vysokou nezaměstnaností a druhým ropným šokem. Pokračoval ve změnách realizované jeho předchůdcem J. Cartrem – jako deregulace automobilové a letecké dopravy, snížení daní, uvolnění mezd, cen energií, a dále se snažil o celkovou liberalizaci ekonomiky formou snížení státních zásahů.

Došlo k deregulaci v oblastech energetiky, dopravy, bankovníctví a telekomunikace, zvýšil kontrolu cen ropy a dereguloval trh se zemním plynem. Tyto skutečnosti se projeví ve změně struktury ekonomiky – došlo k posílení sektoru služeb na úkor průmyslu a zemědělství.

Vážným problémem mohl být krach na burze v roce 1987. Díky vysoké účinnosti FEDu, která byla poučená z krize ve 30. letech a poskytla do systému dostatečnou likviditu, nedošlo k přenesení problému do reálné ekonomiky. Významným problémem za vlády R. Reagana byly deficity, a to deficit veřejných financí a deficit obchodní bilance. Příčinou deficitu obchodních bilancí bylo snížení příjmů a růst výdajů v souvislosti se zvýšením sociálních dávek, růstu dluhové služby a zvýšení výdajů na obranu. Deficit obchodní bilance byl provázán s deficitem veřejných financí, schodky veřejných financí měly za následek růst úrokových sazeb. Díky takovým sazbám se zvýšil příliv zahraničního kapitálu, díky kterému docházelo k posilování kurzu amerického dolaru a tím ke zhoršení exportních možností. V důsledku toho docházelo k hlubokému deficitu obchodní bilance i bilance běžného účtu. Na základě těchto skutečností byly USA v roce 1985 největším světovým dlužníkem. Reaganova politika se dá považovat za úspěšnou. Došlo jak ke snížení inflace i nezaměstnanosti, tak i k liberalizaci trhu. Jeho politika přispěla k dlouhodobému ekonomickému růstu.

3.1.7 Období 90. let a současnost

Na počátku 90. let došlo k propadu americké ekonomiky. Za hlavní příčinu byla považována snaha tehdejšího prezidenta G. Bushe st. o stabilizaci rozpočtového deficitu a vnější rovnováhy. K této situaci přispěl i růst cen ropy v důsledku války v zálivu. Od roku 1991 však probíhal ekonomický růst, který trval do roku 2001.

Většina úspěchu spadala pod prezidentství B. Clintona, který byl zvolen v roce 1992. Soustředil se převážně na oblast ekonomického růstu a zaměstnanosti. Dlouhodobým cílem Clintonova ekonomického programu byly rozvoj infrastruktur a „lidského kapitálu“. Jednalo se zejména o podporu výzkumu a vývoje a přestavbu vzdělávacího a rekvalifikačního systému za účelem vyšší mobility pracovní síly. Objevily se také snahy o rozšíření a zefektivnění systému zdravotní a sociální péče. V této oblasti snížil dobu vyplácení podpor v nezaměstnanosti, čímž chtěl motivovat obyvatele k hledání práce. V podstatě se dá období vlády B. Clintona hodnotit pozitivně.

Někteří autoři uvádějí (Cihelková, 2006), že za jeho vlády došlo ke snížení schodku o polovinu a tvořil pouze 1,5 % HDP, samotný růst HDP byl stálý, míra inflace byla pod 3 % a došlo ke snížení nezaměstnanosti.

Hlavním nástrojem hospodářské politiky v tomto období byla rozpočtová politika. Docházelo k významným rozpočtovým přebytkům v důsledku zvýšení daní a snížení výdajů.

Rozpočtová politika byla ale limitována vysokým rozpočtovým deficitem v roce 1992, který činil 290 mld. USD. I deficit běžného účtu platební bilance zůstal stálým problémem. V důsledku asijské měnové krize z roku 1997 v USA převládla finanční nejistota. Po vypuknutí další krize v Rusku v roce 1998 došlo k odlivu kapitálu z Latinské Ameriky. V souvislosti s tím se exporty USA snížily. Příčinou byla i nákupní horečka Američanů, kteří utráceli více, než vydělávali.

Nová ekonomika

O této ekonomice se začalo hovořit v souvislosti s úspěšným vývojem v 90. letech. V tomto období docházelo v USA k průměrnému ročnímu růstu HDP ve výši 3,7 %, míra inflace se snížila z 2,3 % (1997) na 1,5 % (1998) a míra nezaměstnanosti se pohybovala na hranici 4 % (Cihelková, 2006). A na základě těchto příznivých makroekonomických ukazatelů se začalo používat označení „nová ekonomika“.

„Nová ekonomika“ se vyznačuje změněným hospodářským cyklem s delší fází expanze, doprovázenou nízkou inflací a téměř plnou zaměstnaností. K uvedeným změnám přispěla globalizace světového hospodářství, která otevřela nové trhy a především revoluce v informačních technologiích, která umožnila zvyšovat produktivitu práce a zisk bez růstu cen (Cihelková, 2006).

Na přelomu století však došlo k pádu americké burzy v důsledku nadhodnocení akcií společností, podnikajících v informačních technologiích. Tím došlo i k poklesu zájmu o „novou ekonomiku“.

Rok 2001

Výše zmíněný kolaps přispěl k recesi, která ekonomiku zasáhla v roce 2001. Příčina recese byla v poklesu zisků a cen akcií, které vedly ke snížení investiční aktivity. Oproti předchozím obdobím byly rozdílné možnosti hospodářské politiky. Bylo možné s jejich pomocí urychlit ekonomické oživení – mohlo dojít ke snížení úrokových sazeb, ke zvýšení veřejných výdajů a snížení daní (Žídek, 2009).

Po 11. 9. 2001 došlo ke změně politické situaci. USA v reakci na teroristické útoky, které zasáhly světová obchodní centra a Pentagon, vyhlásily tzv. válku terorismu. V souvislosti s těmito skutečnostmi došlo ke zvýšení veřejných výdajů na obranu.

Došlo ke zvýšení fiskálních tlaků v důsledku růstu těchto výdajů na obranu, oslabení hospodářského růstu, k růstu fiskálních tlaků, zapříčiněného snahou G. W. Bushe snížit daně, a celkově k nárůstu deficitu veřejných financí.

Současná světová krize

V polovině poslední dekády vypadala americká ekonomika slibně. Hospodářský růst byl silný, nezaměstnanost i inflace nízké. Ve druhé polovině ale byla americká ekonomika opět zasažena krizí.

Současná hospodářská krize vypukla v průběhu roku 2008, měla podobu hypoteční krize. Problémy se však objevily mnohem dříve. Již na konci roku 2006 se otrásal hypoteční trh v USA, jehož kolaps postupně přerostl v globální krizi. Důvodem otřesů amerického hypotečního trhu byly nesplácené hypotéky a úvěry, které byly poskytovány téměř všem žadatelům a i těm se špatnou úvěrovou minulostí. Na jaře roku 2007 se počet nesplácených a předčasně ukončených hypoték v USA dostal na nový rekord, což zapříčinilo krach desítek poskytovatelů úvěrů. Podíl celkového zadlužení v USA, soukromého i veřejného, na HDP se od 80. let do poloviny roku 2008 zvětšil více než dvojnásobně (ze 155 na 356 %; Fárek, 2009). Kvůli krizi hypotečních ústavů poté začaly výrazně padat americké akcie kvůli obavám, že problémy by mohly mít vliv na finanční sektor a celou ekonomiku. Důvodem obav bylo to, že trh amerických hypoték je díky převádění hypotečních úvěrů na obchodovatelné cenné papíry těsně propojen s finančními trhy v USA i v zahraničí.

Jedním z nejvýraznějších rysů krize je pokles hospodářského růstu. Nejhorších výsledků bylo v USA dosaženo na začátku roku 2009, kdy HDP pokleslo až o téměř 3 % (www.imf.org, 2011). I když docházelo postupně k oživení ekonomiky a růst se nyní pohybuje okolo 2,6 % (www.imf.org, 2010), není stále dostatečně velký např. k vytváření dostatečného počtu pracovních míst. To mělo negativní vliv na nezaměstnanost v USA, které v září roku 2010 dosáhla hodnoty téměř 10 % (www.mediafax.cz, 3.10.2010). Nedostatek pracovních míst má vliv také na spotřebu domácností, které zaujímá největší podíl hrubého domácího produktu USA.

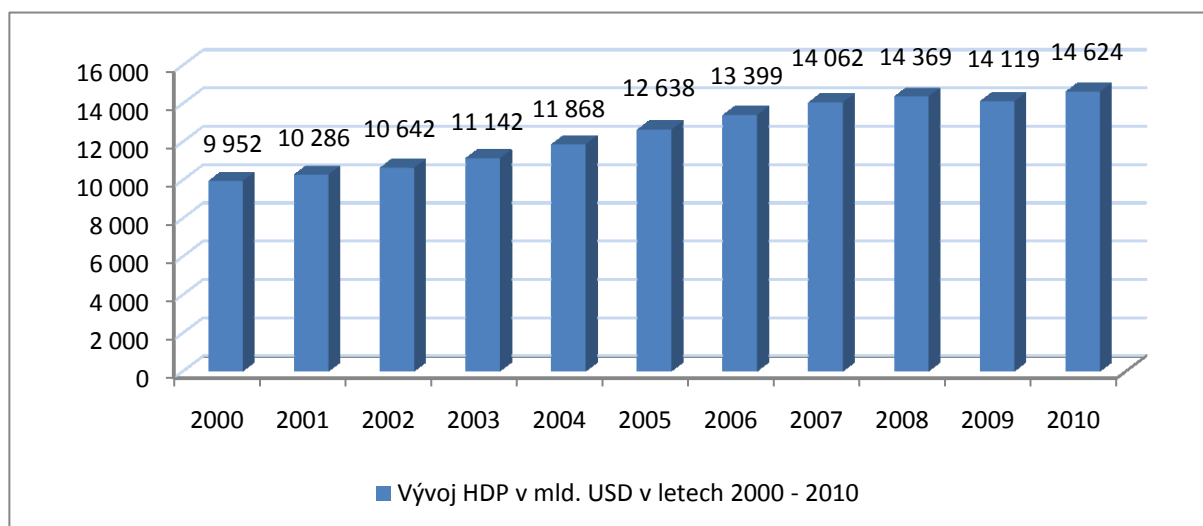
Jedním z opatření vlády byl TARP (Troubled Asset Relief Program), což je balíček na oživení bankovního sektoru. Vláda se v něm zavázala k nákupu problémových aktiv od finančních institucí ve výši 700 mld. USD. Došlo také k poskytování daňových úlev ve výši 150 mld. USD a zvýšení pojištění vkladů.

Současný prezident B. Obama představil svůj plán obnovy ekonomiky a podporu nových investic. Balíček představoval prostředky v hodnotě 787 mld. USD na tvorbu 3,5 mil. pracovních míst, snížení míry nezaměstnanosti a míry inflace a růst HDP. Tento plán zahrnoval opatření v podobě bonusů pro podnikatele za vytváření pracovních příležitostí či program obnovy americké infrastruktury.

3.2 Vybrané ukazatele národního hospodářství USA

Spojené státy americké jsou dlouhodobě považovány za největší a nejsilnější ekonomiku světa. Tuto skutečnost lze vidět i ve výše zmíněném historickém vývoji ekonomiky USA, během kterého si USA dlouhodobě udržovaly výsadní postavení ve světové ekonomice. Tento fakt lze potvrdit i různými ukazateli národního hospodářství USA, které jsem si vybrala pro charakteristiku současné ekonomiky USA. Jedním z nich je vývoj HDP znázorněný v grafu č. 3.1.

Graf č. 3.1. Vývoj HDP v mld. USD v letech 2000 – 2010 (běžné ceny)



Zdroj: vlastní zpracování dle www.imf.org, 31.3.2011

Hrubý domácí produkt USA se po celé sledované období vyvíjí pozitivně, dochází k postupnému, i když mírnému růstu v jednotlivých letech. K jedinému propadu došlo mezi léty 2008 – 2009, ale to lze přisuzovat současné hospodářské krizi. V roce 2010 dosáhl HDP 14 624 miliard dolarů, což lze považovat za jeden z nejvyšších HDP ve srovnání s jinými zeměmi.

Například HDP Číny nabýval v roce 2010 hodnot 9 046 mld. dolarů, HDP Japonska dosáhl v minulém roce 4 125 mld. dolarů nebo Německo mělo HDP na hodnotě 2 932 mld. dolarů.

Co se týče tempa růstu americké ekonomiky, znázorněném v grafu č. 3.2., lze spatřit, že průměrné tempo růstu ekonomiky ve vymezeném období se pohybuje v rozmezí 1 % - 4%.

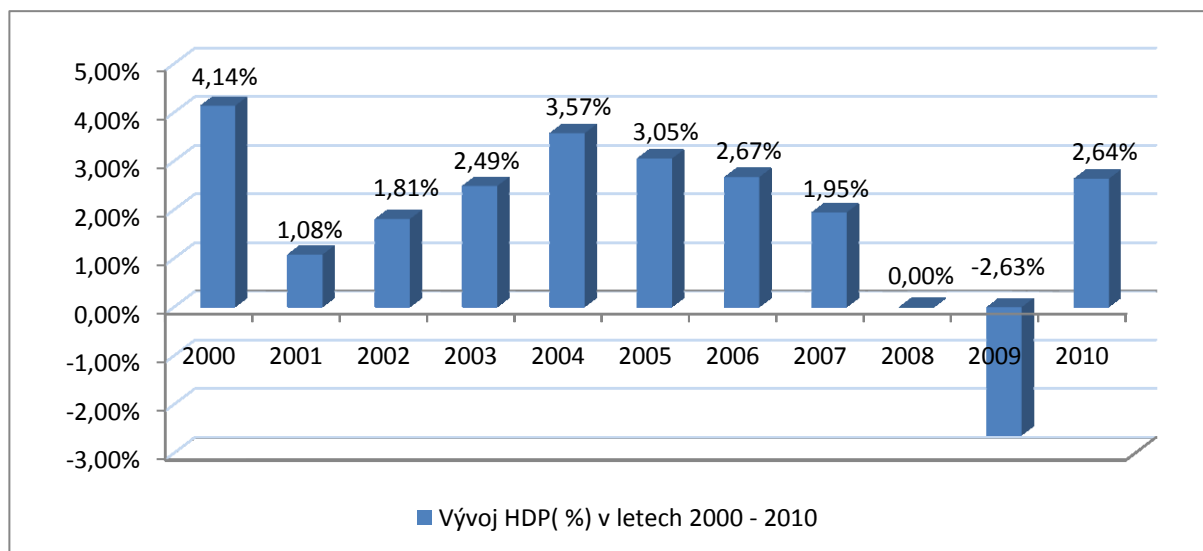
V rámci vymezeného období lze spatřit ale pokles tempa růstu v meziročním srovnání, lze tedy konstatovat určité zpomalování tempa ekonomického růstu. Nejnižšího tempa růstu americké ekonomiky bylo dosaženo v roce 2001, což lze ale přisuzovat probíhající recesi v tomto období, a také následné válce s terorismem, na kterou se USA v tomto období soustředilo, čímž došlo ke značném zvýšení výdajů na zbrojení.

Od roku 2002 došlo k mírnému vzestupu tempa ekonomického růstu, ovšem od období 2006 dochází k opětovnému poklesu. K výraznému propadu v růstu došlo v roce 2008. V následujícím roce došlo ke zpomalení tempa ekonomického růstu a následně k meziročnímu propadu, který nabýval hodnot -2,63 %. Příčinou tohoto vývoje je již výše zmíněná hospodářská krize, jejíž počátky se datují do roku 2006, proto docházelo k poklesu a následnému meziročnímu propadu. Období po roce 2009 se dá podle zprávy amerického ministerstva obchodu považovat za jakousi revizi hospodářského růstu, na které se podílely převážně podnikatelské výdaje, tvorba zásob či růst spotřebitelských výdajů.

Na tvorbě HDP se podílí převážně sektor služeb, a to 76,7 % (2010), dále pak průmyslový sektor 22,2 % (2010). Touto hodnotou představuje americká průmyslová produkce druhou největší průmyslovou produkci na světě. Jedná se zejména o zpracování ropy a oceli, automobilový a letecký průmysl, oblast elektrotechniky a telekomunikace či oblast chemikálií, zpracování potravin a spotřební zboží. Nejméně se na tvorbě HDP podílí sektor zemědělství, jehož podíl je 1,2 %.

Zemědělství se zaměřuje na stejné činnosti jako tomu je u jiných zemí. Jedná se o pěstování pšenice, kukuřice a jiných druhů obilí, dále pěstování ovoce, zeleniny či bavlny, a v neposlední řadě je to chov hovězího i vepřového dobytka a drůbeže.

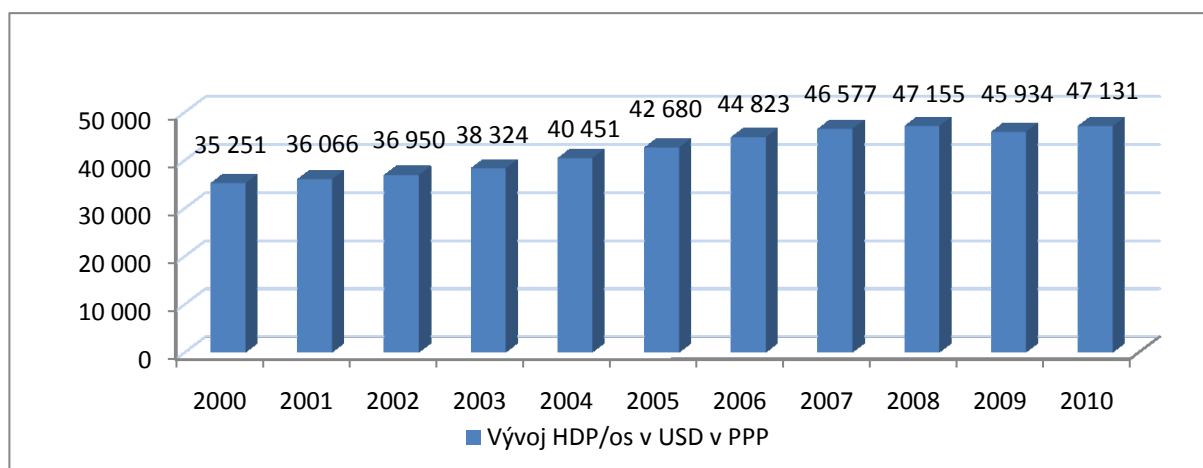
Graf č. 3.2. Vývoj HDP (%) v letech 2000 - 2010



Zdroj: vlastní zpracování dle www.imf.org, 31.3.2011

O příznivém hospodářském růstu a velikosti americké ekonomiky vypovídá i HDP na osobu, znázorněný v grafu č. 3.3. Spojené státy americké jsou charakteristické poměrně vysokým HDP na osobu. V rámci vymezeného období dochází k růstu tohoto ukazatele a HDP/os se pohybuje v rozmezí 35 000 – 45 000 USD. V roce 2010 dosáhl tento ukazatel hodnoty 47 131 USD. Což je v porovnání s ostatními zeměmi mnohem vyšší hodnota. Pro představu HDP/os Japonska dosahuje hodnoty 33 828 USD či Kanady 39 033 USD. Jsou také ale země, kde je HDP/os vyšší, například v Lucembursku dosáhl HDP/os v roce 2010 81 800 USD nebo v Singapuru se tento ukazatel ustálil na hodnotě 57 200 USD.

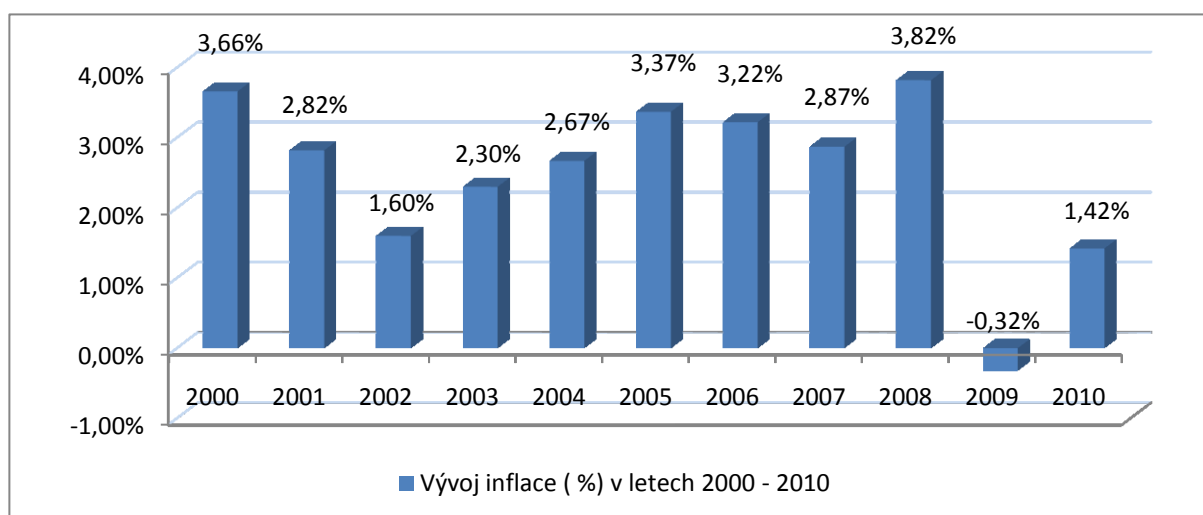
Graf č. 3.3. Vývoj HDP/os v USD (v PPP)



Zdroj: vlastní zpracování dle www.imf.org, 31.3.2011

Národní hospodářství lze také charakterizovat ukazatelem míry inflace v grafu č. 3.4. Míra inflace se po sledované období udržovala na průměrné hranici 3,5 % - 3,8 %, kromě roku 2002, kdy došlo k výraznějšímu poklesu či roku 2009, kdy došlo k deflaci. V roce 2010 se míra inflace pohybuje na hodnotě 1,42 %. Americká centrální banka se domnívá, že takto nízká inflace může vyvolat pád do deflační spirály.

Graf č. 3.4. Vývoj inflace (%) v letech 2000 - 2010



Zdroj: vlastní zpracování dle www.imf.org, 31.3.2011

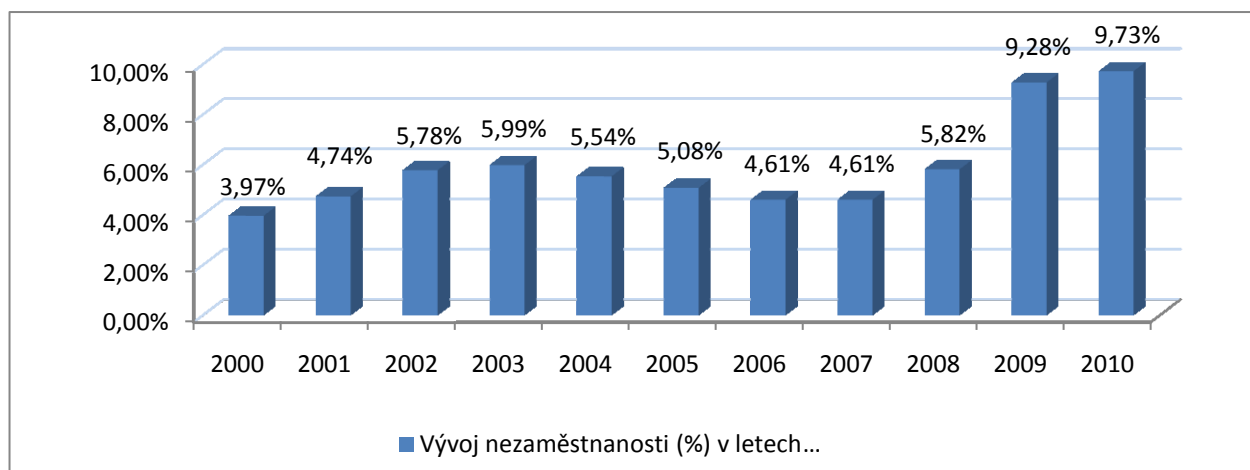
Inflace se v září snížila a jádrová inflace bez potravin a energie klesla nejnižší za téměř 50 let. Základní úroková sazba v USA se už téměř 2 roky pohybuje na rekordním minimu 0 %

- 0,25 %. V době recese FED přistoupil ke kvantitativnímu uvolňování měnové politiky v podobě pumpování peněz do ekonomiky prostřednictvím nákupu dluhopisů a aktiv.

Mladé tržní ekonomiky (Brazílie, Čína) jsou v důsledku toho znepokojeny tím, že takto uvolněná měnová politika USA je zaplavuje přílivem spekulativního kapitálu. Poté přebytek levných peněz vede k růstu cen komodit jako kovů, zlata i ropy (www.ihned.cz, 15.10.2010).

Dalším vhodným ukazatelem národního hospodářství USA je vývoj nezaměstnanosti, znázorněném v grafu č. 3.5. Po celé sledované období se nezaměstnanost pohybovala v rozmezí od 4 % - 6 %. K výraznému zvýšení došlo v souvislosti již výše několikrát zmíněné hospodářské krize, kdy v letech 2009 se nezaměstnanost vyšplhala na 9,28 % a v roce 2010 se její hodnoty přibližují téměř k 10 %.

Graf č. 3.5. Vývoj nezaměstnanosti (%) v letech 2000 - 2010



Zdroj: vlastní zpracování dle www.imf.org, 31.3.2011

Dochází sice k ekonomickému růstu, který by měl vést ke snižování nezaměstnanosti. Ale podle odborníků není tento ekonomický růst dostačující na to, aby docházelo ke snižování nezaměstnanosti. Aby docházelo ke snížení nezaměstnanosti je zapotřebí, aby HDP rostlo nejméně o 3,5 % (www.ihned.cz, 23.11.2010). Americká centrální banky (FED) z důvodů obav ze slabého růstu přikročila k dalším stimulačním opatřením. Má v úmyslu do ekonomiky napumpovat dalších 600 mld. USD prostřednictvím nákupu obligací.

Tím chce FED podnítit občany k utrácení prostřednictvím levných úvěrů a zvyšování cen akcií. Nikdo ale nedokáže přesně říci, zda tento program pomůže snížit nezaměstnanost.

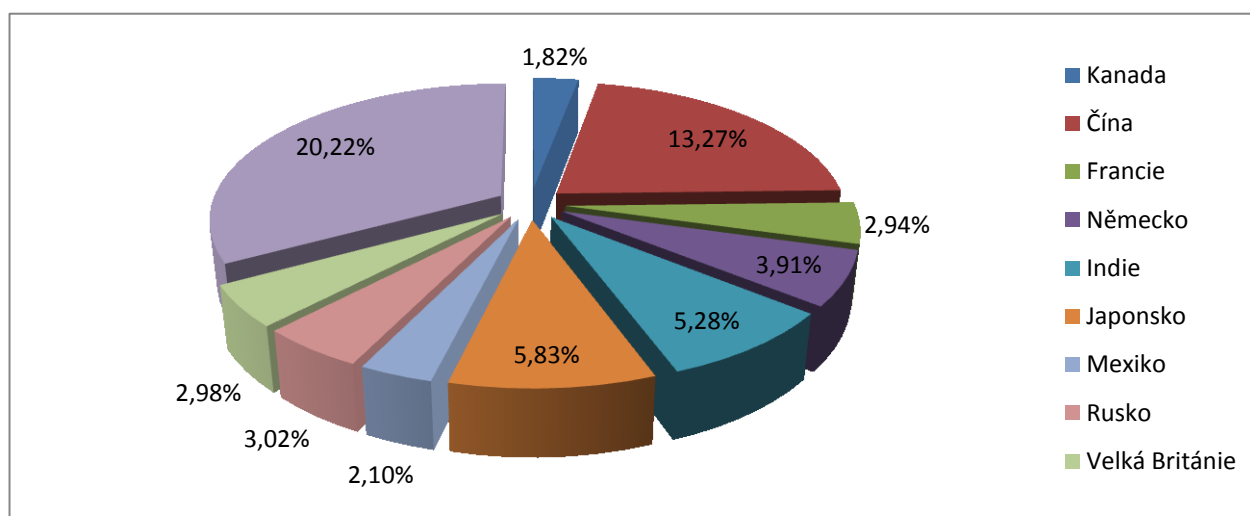
3.3 Význam USA ve světové ekonomice

USA jsou řazeny mezi největší světové ekonomiky. Dlouhodobě probíhají diskuse o tom, zda si postavení světové jedničky USA udrží. Významným konkurentem ve světové ekonomice se stále více stává Čína, která v poslední letech prochází ekonomickým růstem. Na základě těchto skutečností se objevují názory, že by mohly být USA sesazeny Čínou. Mezi ukazatelé, kterými lze charakterizovat sílu těchto ekonomik, jsem zvolila podíl na světovém HDP znázorněném v grafu č. 3.6.

V roce 2010 byla hodnota světového HDP 74 004 mld. USD. Na tomto HDP se USA podílelo 20,22 %. Díky tomuto podílu se stává největší ekonomikou světa.

Druhý největší podíl na tomto HDP má ovšem už výše zmiňovaná Čína, která se podílela 13,27 % (www.imf.org, 1.4.2011). Tento rozdíl je nepatrný a ve srovnání s ostatními zeměmi je viditelné, že se tyto země jsou skutečnými ekonomickými „lídry“.

Graf č.3.6. : Podíl USA na světovém HDP (v %)



Zdroj: vlastní zpracování dle www.imf.org, 1.4.2011

Dalším ukazatelem, který by v určitém smyslu vhodně reflektoval ekonomickou sílu a postavení USA ve světové ekonomice, je pořadí největších exportérů a importérů, znázorněné v tabulce č. 3.1.

Tab. č. 3.1.: Přední světoví vývozci a dovozci obchodu se zbožím (2008)

	Hlavní dovozci			Hlavní vývozci			Hlavní obchodní země		
	Dovozci	bilion €	Podíl ve světě (%)	Vývozci	bilion €	Podíl ve světě (%)	Dovozci+ Vývozci	bilion €	Podíl ve světě (%)
1	EU27	1183,9	17,39	EU27	1 084,60	16,96	EU27	2 268,60	17,18
2	USA	1128,6	16,58	Čína	885,4	13,84	USA	1 873,00	14,19
3	Čína	682,1	10,02	USA	744,4	11,61	Čína	1 567,50	11,87
4	Japonsko	382,5	5,62	Japonsko	390,2	6,1	Japonsko	772,70	5,85
5	Kanada	25,7	3,68	Jižní Korea	235,2	3,68	Jižní Korea	481,40	3,65
6	Jižní Korea	246,2	3,62	Kanada	225,7	3,53	Kanada	476,30	3,614
7	Hong Kong	233	3,42	Hong Kong	223,4	3,49	Hong Kong	456,40	3,46
8	Indie	179,3	2,63	Rusko	200,8	3,14	Singapur	354,50	2,68
9	Mexiko	178,6	2,62	Singapur	187,4	2,93	Mexiko	339,20	2,57
10	Singapur	167,1	2,45	Mexiko	160,7	2,51	Rusko	318,70	2,41

Zdroj: <http://trade.ec.europa.eu>

I v rámci tohoto ukazatele se pořadí nejsilnějších ekonomik světa nemění. Na prvním místě se sice objevuje EU, ale to pouze v případě, že je považována za celek a do jejich hodnot nejsou zahrnuty hodnoty obchodů uvnitř EU. Následující pořadí reflektuje stejné pozice ekonomik, jako tomu bylo v předchozím případě. Největší podíl na světových vývozech a dovozech opět zauímají USA, s podílem na světových exportech ve výši 16,58 % a importech 14,19 %, následované Čínou a Japonskem.

3.4 Zahraniční obchod USA

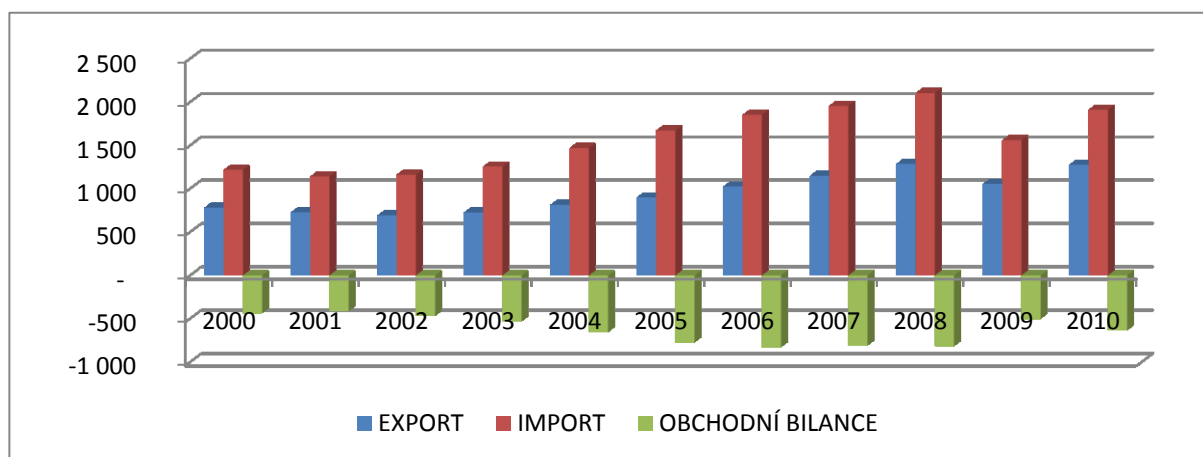
Pro analýzu zahraničního obchodu jsem zvolila standartní klasifikaci mezinárodního obchodu (SITC). Tato klasifikace zahrnuje 9 skupin komoditních položek mezinárodního obchodu, které jsou uvedeny v příloze č. 1.

Tato charakteristika je velmi přehledná a vhodná pro analýzu zahraničního obchodu. Jsou zde komoditní položky mezinárodního obchodu řazeny podle určitých kritérií. Tak lze snadno vytýčit a určit, které skupiny výrobků jsou v mezinárodním obchodě nejžádanější a jsou součástí téměř všech dovozů a vývozů.

3.4.1 Obchodní bilance USA

Obchodní bilance USA po celé sledované období vykazuje deficit, způsobený převyšující hodnotou importu nad exporty USA. Tato skutečnost je zachycena v grafu č. 3.7.

Graf. č. 3.7. Vývoj obchodní bilance v letech 2000 – 2010 v mld. USD



Zdroj. vlastní zpracování dle www.tse.export.gov

Tento deficit je tvořen deficitem obchodu se zbožím. Deficity obchodní bilance vykazují téměř všechny jednotlivé skupiny klasifikace SITC. V roce 2010 jen ve 4 kategoriích SITC jsou vykazovány přebytky. Jedná se o chemikálie a příbuzné výrobky jinde neuvedené, potraviny a živá zvířata, živočišné a rostlinné oleje, tuky a vosky a komodity a předměty obchodu jinde nezařazené. V ostatních oblastech dochází k deficitům, které se pohybují mezi 153 – 272 mld. USD. Největší deficit se vyskytuje u skupiny suroviny nepoživatelné, s výjimkou paliv.

3.4.2 Komoditní struktura zahraničního obchodu USA

Komoditní strukturu zahraničního obchodu Spojených států z velké části ovlivňují nadnárodní společnosti a jejich strategie umísťování výroby. U velké řady zemí jsou USA významnými dovozci i vývozci.

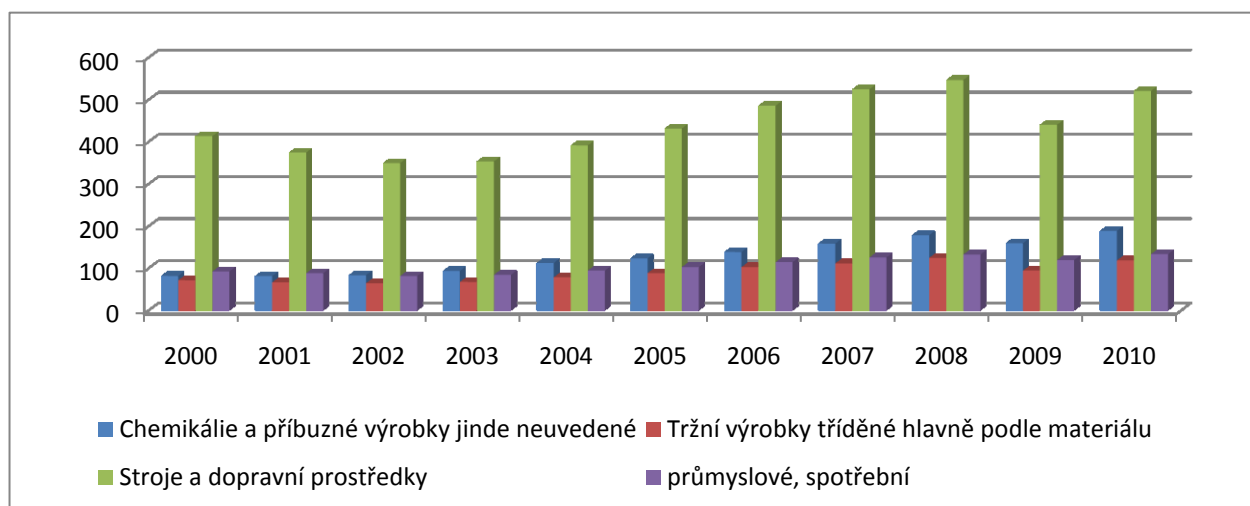
Komoditní struktura amerického obchodu je velmi široká, což v určitém smyslu svědčí o jejich specializaci. Součástí jejich zahraničního obchodu je rozsáhlý sortiment výrobků. Pohyby v komoditní struktuře zahraničního obchodu se vyznačují určitou kolísající dynamikou vývozu a dovozu u jednotlivých tříd SITC v porovnání s jednotlivými lety.

a) export

Pro analýzu exportů USA jsem zvolila období od roku 2000 – 2010 a hodnoty jsem matematicky zaokrouhlila pro lepší a srozumitelnější znázornění v grafech.

Po celé období se struktura amerických exportů příliš nemění, hlavními složkami amerického vývozu jsou chemikálie a příbuzné výrobky, tržní výrobky tříděné podle materiálu, stroje a dopravní prostředky a průmyslové a spotřební výrobky. Tuto skutečnost znázorňuje graf č. 3.8.

Graf č. 3.8.: Hlavní položky vývozu USA v mld. USD



Zdroj: vlastní zpracování dle www.tse.export.gov, 1.4.2011

Jak je patrné z výše uvedeného grafu, nejvíce se na americkém vývozu v rámci těchto čtyř skupin podílejí **stroje a dopravní prostředky**. Při podrobnější analýze struktury těchto výrobků jsou to především elektrické přístroje a spotřebiče. Další významný podíl zaujímají motorová vozidla, kam patří jak všechna motorová vozidla, tak jednotlivé části a příslušenství vozidel a speciální motorová vozidla.

Automobilový průmysl zaujímá značný podíl ve struktuře ekonomiky USA, což se také odráží na vysokém podílu této skupiny komodit na vývozu USA. Jsou zde řazeny také ostatní dopravní prostředky jako jsou letadla, čluny, lodě a plovoucí díly.

Důležitou součástí vývozu této skupiny výrobků jsou také všeobecně užívané prostředky v průmyslu. Do této oblasti jsou řazeny čerpadla, topení či chladicí zařízení.

Druhý nejvýznamnější podíl na vývozu skupiny SITC 7 zauímají **průmyslové a spotřební výrobky**. Do této oblasti spadá jednak nábytek a lůžkoviny. Jsou zde také řazeny odborné vědecké nástroje, které zauímají největší podíl na vývozu této skupiny výrobků. Z této oblasti se vyvážejí zejména lékařské nástroje a přístroje a optické přístroje a zařízení. Nedílnou součástí jsou také fotografické zařízení a optické zboží, jako jsou optické výrobky, fotografické a kinematografické výrobky, hodiny či hodinky. A v neposlední řadě je tato skupina výrobků tvořena vývozem hraček a sportovního vybavení, šperky a zbožím ze zlata a stříbra.

Třetí nejvýznamnější exportní položkou jsou **chemikálie a příbuzné výrobky**. I u této oblasti lze podrobnější analýzou určit hlavní skupiny výrobků, podílející se na vývozu této skupiny výrobků. Největší podíl zauímají léčiva a farmaceutické výrobky, V této oblasti jde samozřejmě zejména o léky a léčivé přípravky, a to i o léky veterinární. Dále v rámci této oblasti dochází k vývozům organických chemikálií, plastů v primární formě, jako jsou plasty, polymery etylenu a polycetalové a epoxidové pryskyřice. Poslední položkou jsou chemické materiály, kde jsou řazeny různé chemické výrobky, přísady do minerálních olejů, insekticity a dezinfekční prostředky.

A čtvrtou, poslední, nejvýznamnější skupinou výrobků amerického **vývozu tvoří tržní výrobky tříděné podle materiálu**. I tyto výrobky lze dále členit a to na nekovové materiály, jejichž součástí jsou perly, drahokamy, skla a nerosty. Dále také železo a ocel, kde jde o vývoz železných, ocelových trubek a tvarovek či železných a ocelových tyčí. V neposlední řadě jsou součástí neželezné kovy, jako je hliník, stříbro, platina, ostatní kovy platinové skupiny či měď a nikl. A dále také výrobky z kovů.

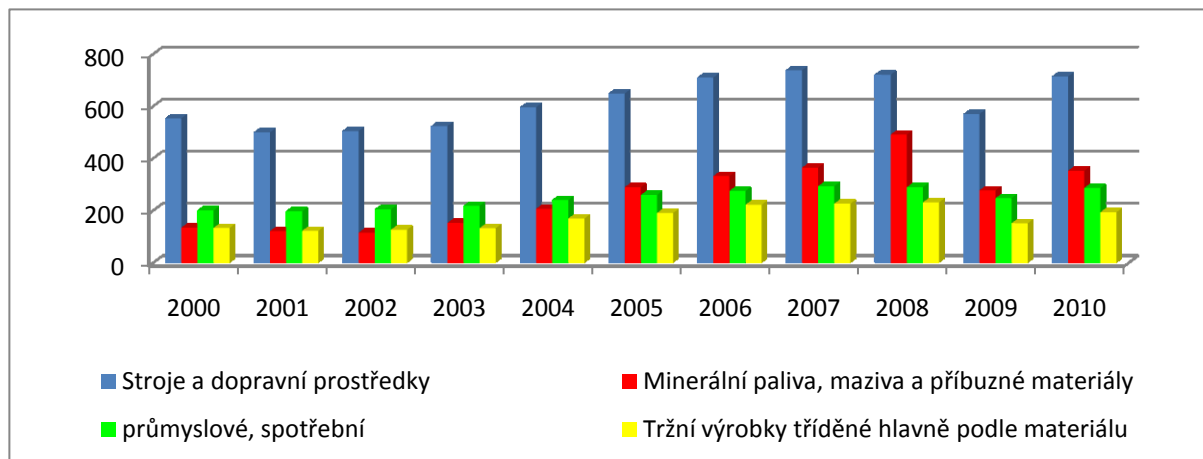
Jak je patrné komoditní struktura vývozu USA zahrnuje širokou škálu výrobků, materiálů a zařízení. Pro náhled jsem dále provedla procentuální vyjádření jednotlivých komodit v rámci hlavních vývozních skupin SITC, které jsou znázorněny příloze č. 2.

Na exportu se samozřejmě určitou mírou podílejí i ostatní skupiny výrobků, klasifikovaných v SITC. Ovšem jejich podíly na celkovém americkém vývozu jsou velmi malé, pohybují se v rozmezí od 0 – 6 %.

b) Import

Struktura amerického importu je velmi podobná se strukturou exportu. Dá se říci, že je téměř totožná. Hlavními vývozními skupinami jsou opět stroje a dopravní prostředky, tržní výrobky tříděné hlavně podle materiálu, průmyslové a spotřební zboží. Jedinou změnou oproti exportu je import minerálních paliv, maziv a příbuzných materiálů. Tento import znázorňuje graf č. 3. 9.

Graf č. 3.9.: Hlavní položky dovozu USA v mld. USD



Zdroj: vlastní zpracování dle www.tse.export.gov, 1.4.2011

Jak už jsem zmínila v úvodu, jedinou změnou v komoditní struktuře dovozu USA je skupina SITC 3, ***zahrnující minerální paliva, maziva a příbuzné materiály***. Největší podíl na dovozu této skupiny výrobků má dovoz ropy a ropných produktů. Dále do této skupiny patří dovoz uhlí, koksu a briket, nebo plynu, ať už zemního či průmyslově vyráběného. Dále je zde řazen také elektrický proud. Podíly jednotlivých komodit skupiny výrobků SITC jsou také znázorněny v příloze č. 2.

Ostatní hlavní skupiny amerického dovozu jsou téměř totožné s jednotlivými položkami amerického vývozu. Dochází jen k mírným změnám podílů jednotlivých položek. Například v případě skupiny strojů a dopravních prostředků jsou zde dále zařazeny kancelářské stroje a telekomunikační zařízení. Do skupiny průmyslového a spotřebního zboží byly mimo jiné zařazeny oděvy z tkanin, v nichž se jedná zejména o ženské a dívčí kabáty či mužské a chlapecké kabáty.

3.4.3 Teritoriální struktura ZO USA

Jak už bylo několikrát uvedeno, Spojené státy americké jsou označovány za jednoho z největších vývozců a dovozců na světě, což sebou přináší značné možnosti na zahraničních trzích. Největší obchodní partneři jsou znázorněni v tabulce č. 3. 2.

Tab. č. 3. 2: Hlavní obchodní partneři USA za rok 2009

Hlavní dovozní partneři		Hlavní dovozní partneři	
Země	podíl v %	Země	podíl v %
Čína	19,60%	EU 27	21,40%
EU 27	18,30%	Kanada	19,70%
Kanada	14,50%	Mexiko	12,40%
Mexiko	11,30%	Čína	6,70%
Japonsko	6,20%	Japonsko	4,90%

Zdroj: vlastní zpracování dle <http://trade.ec.europa.eu>

Nejvýznamnějším obchodním partnerem Spojených států amerických je EU 27, což je patrné i z jejich podílů na americkém zahraničním obchodě. Z EU 27 jsou v obchodu s USA významně zainteresováni Velká Británie, Německo, Nizozemí, Francie či Belgie. Významné obchodní partnery představují také sousedé USA, a to Mexiko a Kanada a dále také partneři v Severoamerické zóně volného obchodu (NAFTA). Mezi důležité obchodní partnery jsou už tradičně řazeny Čína a Japonsko.

3.5 USA a integrační aktivity

Přestože jsou Spojené státy americké považovány spíše za uzavřenější ekonomiku, účastní se řady integračních aktivit. S Kanadou vedly USA diskuse o volném bezcelním obchodu už v polovině 19. století.

Výsledkem těchto debat byla řada dohod, a to Dohoda o volném obchodu s přírodními produkty a tarifních úlevách pro některé zpracovatelské výrobky z roku 1911. Tuto dohodu ale Kanada neratifikovala. Další dvě dohody umožňovaly $\frac{3}{4}$ kanadských exportů vstup na trh bez cla a v roce 1944 byla uzavřena dohoda eliminující cla na zemědělské výrobky.

Díky tomu byly USA největším obchodním partnerem Kanady a společně začaly usilovat o vytvoření „kontinentální“ zóny volného obchodu. Na koncepci této dohody začaly pracovat už v roce 1948, ale kvůli nátlakům veřejného mínění v Kanadě, byly tyto integrační snahy na určitou dobu přerušeny.

Jednání o dohodě o volném obchodu byla obnovena až v roce 1986, kdy obchod mezi oběma státy dosáhl celkové hodnoty 129 mld. USD, což byla největší obchodní výměna zboží a služeb mezi jednotlivými zeměmi na světě (Cihelková, 2006).

Na základě této skutečnosti byla posléze mezi Kanadou a USA v roce 1987 podepsána **Dohoda o volném obchodu** (CUFTA, Canada – United States Free Trade Agreement), která vstoupila v platnost 1. ledna 1989. Tato dohoda přispěla k tomu, že výměna mezi USA a Kanadou vzrostla zhruba o 60 mld. USD a v roce 1992 představovala 189,7 mld. USD (Cihelková, 2006).

USA ale dále usilovala o rozvoj spolupráce také s jižním sousedem – Mexikem, které považovala za významný potenciální trh a vhodného partnera pro další spolupráci. Výsledkem tohoto úsilí byly tři dohody z let 1985 – 1989, které byly základem rostoucího vzájemného obchodu mezi Mexikem a USA. V tomto období probíhala také jednání mezi Kanadou a Mexikem, která vedla k podpisu deseti samostatných dohod, vedoucích ke zlepšení vzájemných konzultací a přenosu informací v oblasti zemědělských výrobků, životního prostředí a dalších oblastí. Na základě těchto dohod došlo k vytvoření husté obchodní sítě mezi těmito zeměmi.

Stále ale existovaly určité rozdíly mezi těmito zeměmi, zejména z hlediska závislosti jednotlivých zemí na vzájemném obchodě. Všechny tři země vykazovaly také dlouhodobě deficit zahraničního obchodu, který tyto země vedl k vytvoření proexportních strategií. V oblasti obchodního salda ani jedna země nevykazovala s oběma zbývajících státy přebytek. Nemohly řešit své problémy na úkor zbývajících. Tyto skutečnosti je vedly k tomu, že je zapotřebí vytvořit třístranné regionální integrační seskupení.

Tím se v roce 1992 stala **Dohoda o severoamerickém volném obchodu** (NAFTA, North American Free Trade Agreement), která vstoupila v platnost 1. ledna 1994. NAFTA představuje první ujednání o volném obchodu mezi vyspělými a rozvojovou zemí.

NAFTA představuje největší světovou zónu volného obchodu, která zajišťuje spojení 450 milionů obyvatel a produkci zboží a služeb v hodnotě 17 mld. USD. Spojené státy se na obchodu se zbožím NAFTA podílí 918 mld. USD (v průběhu roku 2010), vývoz činil 412 mld. USD a dovoz 506 mld. USD. Obchod se službami USA s NAFTA v roce 2009 činil 99 mld. USD, vývoz činil 63 mld. USD a dovoz 35 mld. USD (www.ustr.gov, 16.4.2011).

USA se dále výrazně podílí na vytvoření **Celoamerické zóny volného obchodu** (FTAA, Free Trade Area of the Americas). Jedná se o dohodu, sloužící k odstranění obchodních bariér a usnadnění obchodu v rámci celého amerického kontinentu. Doposud ale tato dohoda nenabyla platnosti.

USA realizuje integrační aktivity i mimo americký kontinent. Zejména se svým největším obchodním partnerem EU, a to v podobě tzv. **Transatlantické zóny volného obchodu** (TAFTA, Transatlantic Free Trade Area), která byla projednávána v rámci Transatlantické agendy³. Pozitivně na tuto dohodu pohlíželi Německo, VB a Kanada, hlavními odpůrci této dohody byly především Francie a částečně americký Kongres. Spojené státy se obávali převážně liberalizace pro ně citlivých odvětví, jako bylo zemědělství, textilní výroby nebo audiovizuální služby. Tato Transatlantická zóna volného obchodu ale dosud nebyla zrealizována.

³ Nová transatlantická agenda – podepsána v roce 1995 s cílem vytvořit užší spolupráci mezi EU a USA a přechod ke společným akcím.

4 Analýza zahraničního obchodu mezi USA a EU

Evropská unie a Spojené státy americké jsou řazeny mezi dvě největší ekonomiky světa a navzájem jsou si největšími obchodními partnery. Společně tyto ekonomiky vytvářejí téměř polovinu světového HDP a téměř jednou pětinou se podílejí na světovém zahraničním obchodě.

4.1 Vývoj vzájemných vztahů od 2. světové války

Počátky spolupráce mezi těmito ekonomikami se datují do období po 2. světové válce, kdy se USA finančně (v podobě *Marshallova plánu*) podílely na obnově válkou zničené Evropy. Tato pomoc měla být v hodnotě 13 mld. USD (Cihelková, 2003). USA byly ve 40. letech 20. století nejsilnějším státem na světě, což vyvolalo potřebu ze strany USA hledat nové odbytové trhy. Soustředily tedy úsilí na liberalizaci nejen své ekonomiky, ale i ekonomiky globální (za účelem získání přístupu amerických výroků a kapitálu na světové trhy), což vyústilo v podpis *Všeobecné dohody o clech a obchodu* 30.10.1947 (GATT; General Agreement on Tariffs and Trade).

Vzájemné vztahy ale nebyly soustředěny pouze na finanční pomoc mezi těmito ekonomikami, ale docházelo také k prohlubování spolupráce v oblasti politické a ekonomické. V reakci na stále sílící hrozbu Sovětského svazu a s ohledem na vztahy mezi západní a východní Evropou došlo k prohloubení politické spolupráce v oblasti bezpečnosti, a to vytvořením obranné aliance – *Organizace Severoatlantického paktu* 4. 4. 1949 (NATO; North Atlantic Treaty Organization). NATO bylo jakousi zárukou přítomnosti amerických vojsk při obraně Evropy.

Ekonomická spolupráce byla koordinována v rámci *Organizace pro evropskou hospodářskou spolupráci* (OEEC⁴, Organisation for European Economic Co-operation), která vznikla v roce 1948. Z počátku bylo její hlavní náplní koordinovat rozdělování prostředků v rámci Marshallova plánu, posléze došlo k rozšíření na další oblasti, kdy se měla stát základem organizované hospodářské spolupráce mezi členskými zeměmi a rozvíjet součinnost zemí OEEC.

⁴ Dohodu o OEEC podepsalo 16 západoevropských zemí, bylo zde zahrnuto také anglo-americké a francouzské okupační pásmo na německém území. Po roce 1949 se plnoprávným členem stalo SRN, přidruženými státy se staly v roce 1950 USA a Kanada.

Po skončení Marshallova plánu byla činnost soustředěna na liberalizaci zahraničního obchodu mezi členskými zeměmi, konvertibilitu jejich měn a průzkum hospodářského rozvoje.

Na základě integračních procesů v EU v 50. letech (vznik Evropských společenství a ESUO) došlo v roce 1961 k transformaci této organizace na ***Organizaci pro hospodářskou spolupráci a rozvoj*** (OECD; Organisation for Economic Co-operation and Development).

Od 50. let po současnost byly vzájemné vztahy EU a USA dány spoluprací v rovině politicko-ideologické (OSN, NATO) a v rovině hospodářské (OECD, GATT). Vzájemné vztahy byly ale také provázány určitou ekonomickou a politickou rivalitou, která vznikala v důsledku změny poměru sil. USA ztrácely hospodářskou převahu a slábla jejich politická pozice vůči Západní Evropě. Ekonomické problémy, deficity v obchodní bilanci a krize amerického dolaru oslabovaly americkou ekonomiku. Na straně EU ale docházelo k příznivému vývoji, díky silící a rychle rostoucí ekonomice se stávala významným konkurentem USA. Na základě těchto změn docházelo v rámci transatlantické spolupráce k různým konfliktům ve vzájemném obchodě a k rozdílným názorům na zajištění obrany.

Tato rivalita byla podmíněna jednak vnitřním vývojem obou partnerů, tak vnějšími faktory. Boj o světové trhy po prvním ropném šoku v 70. letech způsobil, že USA začaly „vyvážet vlastní problémy“ do zemí spojenců a zdůvodňovat souvislosti obchodně politických záležitostí se zahraničně politickými a bezpečnostními otázkami spojenectví. Oslabení světové, americké i evropské ekonomiky po druhém ropném šoku na počátku 80. let krizi ve vzájemných vztazích Společenství a USA ještě prohloubilo (Cihelková, 2003).

Díky tomuto zhoršení vzájemných vztahů si ale obě strany uvědomily, že je nutné různá odlišná názorová stanoviska řešit partnersky. Proto bylo nutné, aby USA upustila od svých nároků na dominantní pozici ve světě a uznala požadavky EU na rovnoprávnost. Ze strany EU to znamenalo naplnit požadavek USA na větší samostatnost v mezinárodních jednáních a prokázat schopnost jednat společně v oblasti zahraničně bezpečnostní politiky.

Změna situace v Evropě (rozpad SSSR, prohloubení integrace, příprava hospodářské a měnové unie) a v USA (budování zóny volného obchodu s Kanadou, jednání o Dohodě o severoamerickém volném obchodu, úsilí o volný obchod v Asijsko-tichomořské hospodářské spolupráci) vedly k přehodnocení vzájemných vztahů, které byly do té doby založeny spíše na obranném spojenectví (Cihelková, 2003).

4.2 Právní základ vzájemné spolupráce EU a USA

Pomyslný přechod od obranného spojení, ekonomické rivality k vzájemné spolupráci zaručily sektorové dohody, uzavřené mezi USA a EU v 90. letech 20. století. Mezi těmito partnery nedošlo k podepsání žádné rámcové dohody, pouze dohod sektorových.

Prvním krokem vzájemných vztahů bylo Prohlášení o vztazích mezi EU a USA, tzv. **Transatlantická deklarace** (Transatlantic Declaration on EC-US Relations) v listopadu 1990. V této deklaraci je stanoveno několik cílů vzájemné spolupráce, a to jak podpora míru, demokracie či svobody a lidských práv, tak také dosahování udržitelného ekonomického růstu, vysoká zaměstnanost či rozvoj světového obchodu a posílení transatlantických vztahů v oblasti vědy, kultury a vzdělání.

Tato deklarace vytvořila nový *institucionální rámec*, který zavádí jednotlivé úrovně dialogů. Jedná se o:

- Prezidentskou úroveň (= schůzky předsedy Rady a předsedy Komise s prezidentem USA, 1 krát ročně)
- Ministerská úroveň (= schůzky ministrů zahraničních věcí členských států EU s ministrem zahraničních věcí USA, 2 krát ročně)
- Úroveň konzultací v různých případech (= setkání ministra zahraničních věcí předsedající země EU resp. ministrů Trojky, s ministrem zahraniční USA, bez periodiky)
- Úřední úroveň (= schůzky Komise a americké vlády, 1 krát ročně)

Toto prohlášení je považováno za úspěšný krok, ale došlo ke stanovení pouze rámcových pravidel spolupráce těchto partnerů.

Významným mezníkem spolupráce EU a USA byl podpis **Nové transatlantické agendy** (New Transatlantic Agenda) v Madridu 3. 12. 1995. Hlavním cíle je vytvořit užší spolupráci mezi oběma partnery a přechod ke společným akcím.

Nová transatlantická agenda obsahuje 4 hlavní části, zaměřené na těsnější ekonomickou a kulturní spolupráci, podporu míru a stability či rozvoj mezinárodního obchodu. Každá z těchto částí obsahuje určité kroky a úsilí EU a USA, vedoucí k prohloubení vzájemné spolupráce v jednotlivých oblastech (www.eurunion.org).

1. Prosazování míru, stability, demokracie a rozvoje po celém světě

- podpora tržních institucí, restrukturalizace hospodářství a podpora demokracie v zemích Střední a Východní Evropy,
- podpora míru na Blízkém východě,
- podpora demokracie a hospodářských reforem v Turecku za účelem následné podpory budoucí integrace do EU,
- podpora stability a demokracie v Rusku, na Ukrajině a v dalších nových nezávislých státech, zvýšit stabilitu na poli jaderných zbraní.

2. Reakce na globální výzvy

- realizace společných akcí v boji proti organizovanému zločinu, obchodování s drogami a terorismu,
- podpora úsilí na ochranu životního prostředí (změna klimatu, poškození ozónové vrstvy, desertifikace a eroze zemin),
- vytvoření systému včasného varování a reakce na výskyt nových nemocí (AIDS, virus Ebola).

3. Rozvoj světového obchodu a užší hospodářské vztahy

- rozvoj světového obchodu, zpřístupnění vlastních trhů v souladu s pravidly GATT (WTO),
- snaha vytvořit Transatlantický trh, který by umožňoval volný pohyb zboží, osob a kapitálu,
- snaha vytvořit transatlantickou informační společnost.

4. Budování mostů přes Atlantik

- spolupráce v oblasti vzdělávání, odborného vzdělávání (vzdělávací výměny, stipendia a stáže), podpora vzájemné výuky jazyků, dějin a kultury.

Společně s Novou transatlantickou agendou byl přijat také ***Společný akční plán EU a USA*** (Joint EU – US Action Plan), který byl zaměřen na konkrétní opatření k posílení transatlantických právních, technických, diplomatických a bezpečnostních vazeb. Současně tento akční plán definoval v březnu 1998 tzv. ***Nový transatlantický trh*** (New Transatlantic Market Agreement, NTMA). Zahrnoval čtyři oblasti spolupráce, jako bylo odstranění bariér obchodu pomocí vzájemných uznávání výrobků, odstranění celních tarifů na průmyslové výrobky, vytvoření zóny volného obchodu v oblasti služeb a liberalizaci investic, veřejných služeb a duševního vlastnictví. Podle některých publikací (Cihelková, 2003) bylo vymezeno také devět požadavků, které by měl transatlantický trh splňovat, a to:

- definovat skutečné bariéry obchodu a investic EU – USA,
- přinést přiměřený zisk EU a USA,
- posilovat cíle EU v budoucích multilaterálních jednáních v rámci NATO
- nevytvářet další obchodní překážky vůči třetím zemím a neomezovat jejich přístup na trhy EU a USA,
- sledovat politické zájmy,
- být konzistentní s pravidly WTO a dalších mezinárodních fór (OECD),
- prohloubit širší politické ochrany zdraví, bezpečnosti, spotřebitelů a životního prostředí,
- nebránit dalšímu rozvoji *acquis* EU.

Od podpisu Nové transatlantické agendy bylo podepsáno mnoho dalších dílčích dohod, které zjednoduší obchod mezi EU a USA. Mezi tyto dohody lze zařadit např. Dohodu o celní spolupráci a vzájemné pomoci v celních záležitostech, Dohodu o vědecké a technologické spolupráci, Dohodu o vzájemném uznávání a jiné. Kromě toho obě země také podpořily dohody uzavřené v rámci WTO, které se týkaly liberalizace telekomunikačních služeb, informačních technologií a finančních služeb.

Dosažené výsledky transatlantické spolupráce, mezi které patří výše zmíněné uzavření sektorových dohod, jsou prezentovány jako závěry summitů ministrů zahraničních věcí EU – USA. Tyto summity se konají dvakrát do roka střídavě v členské zemi EU a ve Washingtonu.

K výraznému prohloubení vzájemných vztahů mezi těmito ekonomikami došlo v roce 1998, kdy bylo na summitu v Londýně vytvořeno ***Transatlantické ekonomické partnerství*** (TEP). Toto partnerství má být určitým nástrojem k vytváření otevřenějšího a přístupnějšího světového obchodního partnerství a k rozvoji dvoustranných vztahů. V souvislosti s tím přijala Evropská komise a americká administrativa v listopadu Akční plán pro realizaci TEP (TEP Action Plan). Tento plán vymezuje oblasti spolupráce na multilaterální a bilaterální úrovni.

Na *bilaterální úrovni* bude spolupráce soustředěna do 10 oblastí, a to na technické bariéry obchodu se zbožím, službami, zadávání veřejných zakázek, duševní vlastnictví, zemědělství - bezpečnost potravin, zdraví rostlin a zvířat a biotechnologie, životní prostředí, práci, spotřebitele, postupy a soutěžní právo a elektronický obchod.

V *multilaterální oblasti* jde zejména o činnosti v rámci WTO. Jedná se jednak o větší transparentnost, průhlednost postupů a činností WTO a lepšího zpřístupnění dokumentů WTO pro veřejnost, dále se jedná o oblast liberalizace služeb, lepší ochrany práv duševního vlastnictví, snižování cel na průmyslové výrobky či oblast pohybu investic a konkurence.

Jednou z aktivit v rámci Nové transatlantické agendy je ***Transatlantický obchodní dialog*** (Transatlantic Business Dialogue, TABD), který byl zahájen v roce 1995. Zahrnuje spolupráci nejvýznamnějších amerických a evropských podnikatelů a obchodníků, kteří se scházejí na pravidelných konferencích, kde dochází k výměně informací, zkušeností a konzultacím. Cílem je odstranění nedostatků v regulačních systémech EU a USA a také definice společných postojů k mezinárodním problémům a globálním výzvám.

Další iniciativou vzniklou na bázi TABD je ***Transatlantický dialog zákonodárců*** (Transatlantic Legislators' Dialogue, TLD). Tento dialog je zaměřen na posílení dialogů mezi evropskými a americkými zákonodárci, Evropským parlamentem a americkým Kongresem. A dále také ***Transatlantický spotřebitelský dialog*** (Transatlantic Consumer Dialogue, TACD), který představuje jakési fórum amerických a evropských spotřebitelských organizací. Konference TACD se konají jednou ročně střídavě v EU a USA, výsledkem těchto konferencí jsou různá doporučení týkající se potravin, elektronického obchodu, zdravotnictví. Cílem je zapojení občanů do transatlantické politiky.

V rámci Nové transatlantické agendy a v souladu s Transatlantickým ekonomickým partnerstvím, byla v roce 2007 vytvořena **Transatlantická hospodářská rada** (Transatlantic Economic Council, TEC). Transatlantická hospodářská rada je politický orgán, jehož úkolem je kontrola a urychlení vládní spolupráce za účelem posílení integrace mezi EU a USA. Právní rámec pro pokročilou transatlantickou hospodářskou integraci mezi USA a EU byl vytvořen 30. dubna 2007 předsedou Komise J. M. Barrosem, německou kancléřkou A. Merkelovou a americkým prezidentem G. W. Bushem. V současné době předsedá TEC evropský komisař Karel De Gucht a náměstek amerického prezidenta a jeho zástupce pro národní bezpečnost pro mezinárodní ekonomické záležitosti Michael Froman.

V rámci Transatlantické hospodářské rady se konají různé konference, na kterých jsou projednávány oblasti spolupráce – jako jsou oblast regulace, práva duševního vlastnictví, bezpečný obchod, finanční trhy, inovace a technologie a investice. Od založení této rady proběhlo 5 zasedání. První zasedání se konalo 9. listopadu 2007 ve Washingtonu D.C, v roce 2008 se konala další dvě zasedání, a to v Bruselu 13.5. 2008 a v 12.12. 2008 ve Washingtonu D. C. Čtvrtá konference se konala 27. října 2009 a poslední zasedání proběhlo 17. 12. 2010 ve Washingtonu D. C.

Dále v rámci vzájemné spolupráce EU a USA, uplatňuje EU vůči USA tzv. **doložku nejvyšších výhod** (most-favoured-nation; MFN). Dá se zjednodušeně říci, že je to ustanovení v mezinárodní smlouvě, kterým se smluvní strany zavazují, že poskytnou v určité oblasti minimálně stejné výhody, které před uzavřením smlouvy poskytly jiným státům, nebo kdykoli po uzavření smlouvy jiným státům poskytnou.

V rámci ekonomické spolupráce EU a USA se objevily také myšlenky na vytvoření Transatlantické zóny volného obchodu (TAFTA; Transatlantic Free Trade Area). Tato myšlenka byla příznivě vnímána Německem, VB a Kanadou, naopak odpůrci této zóny byly Francie a americký Kongres. Tato zóna doposud nebyla zrealizována.

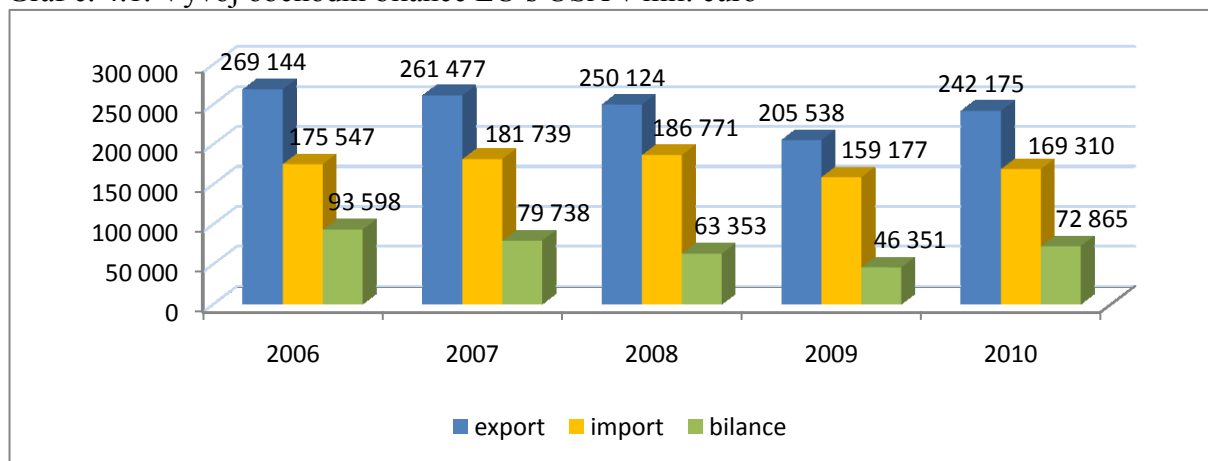
4.3 Zahraniční obchod mezi EU a USA

O významné partnerství těchto ekonomik svědčí i hodnoty vzájemné obchodní výměny, tedy poměrně vysoké hodnoty dovozů a vývozů, a celkové obchodní bilance zahraničního obchodu. Důvodem takto významné obchodní spolupráce je to, že obě země se navzájem považují za stabilního obchodního partnera. V obchodně-politické oblasti tak neexistují téměř žádné překážky obchodní a politické spolupráce.

4.3.1 Vývoj obchodní bilance zahraničního obchodu USA a EU

Při analýze obchodní bilance je nutné rozlišit, zda je analýza obchodní bilance provedena ze strany EU nebo ze strany USA. Je to významné hledisko, protože jak bude v následující analýze zřejmé, hodnoty a průběh vzájemné obchodní bilance se odlišují.

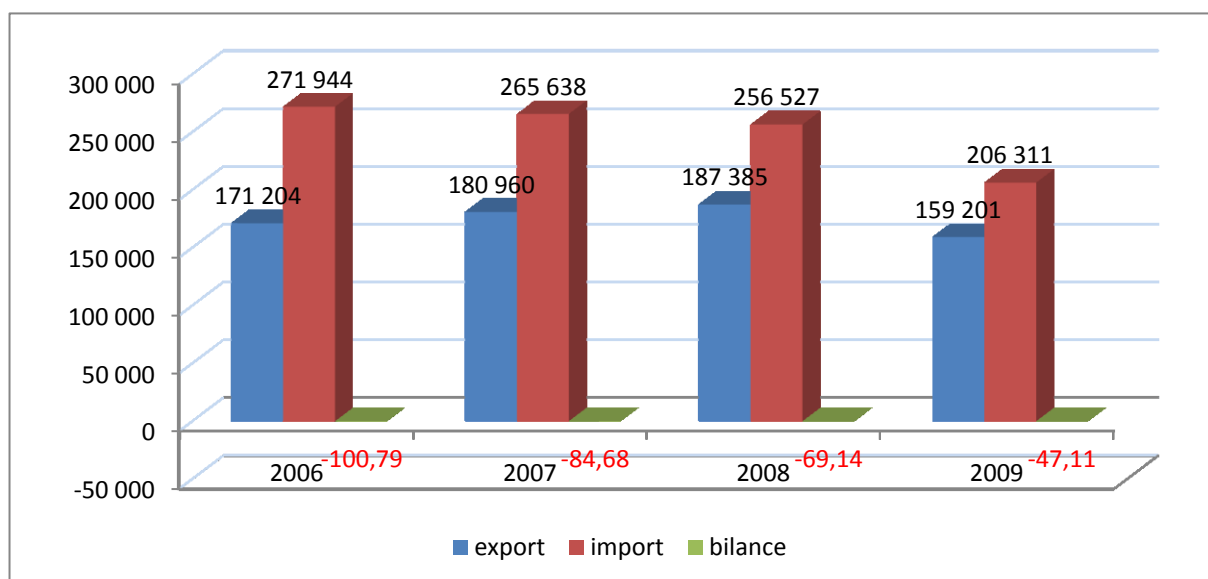
Graf č. 4.1. Vývoj obchodní bilance EU s USA v mil. euro



Zdroj: vlastní zpracování dle [www. trade.ec.europa.eu](http://www.trade.ec.europa.eu), 7.4.2011

Při pohledu na obchodní bilanci EU s USA, znázorněnou v grafu č. 4. 1, lze spatřit příznivý vývoj. V rámci celého vymezeného období vykazuje obchodní bilance přebytek. Lze vidět, že po celé vymezené období hodnoty exportu výrazně převyšují hodnoty importu, směřujících z USA do EU. V roce 2010 nabýval tento přebytek hodnoty 72 865 mil. euro. V meziročním porovnání lze vypozařovat trend snižujících se hodnot exportů a importů mezi těmito ekonomikami. Tento pokles lze zaznamenat ve výši od 7 000 – 45 000 mil. euro.

Graf č. 4. 2: Vývoj obchodní bilance USA s EU v mil. euro



Zdroj: vlastní zpracování dle www.trade.ec.europa.eu, 7.4.2011

Jestliže ale probíhá analýza obchodní bilance USA s EU, znázorněná v grafu č. 4. 2, lze spatřit zcela opačný vývoj, než tomu bylo v předchozím případě. Hodnoty importů z EU do USA zcela převyšují hodnoty exportů a dochází k deficitům bilance. Tyto deficity se ve vymezeném období pohybují v rozmezí od 47 – 100 mil. euro. Lze ale spatřit, že tento deficit se snižuje a v roce 2010 byla jeho hodnota nejnižší za celé sledované období a dosáhla pouze 47 mil. euro.

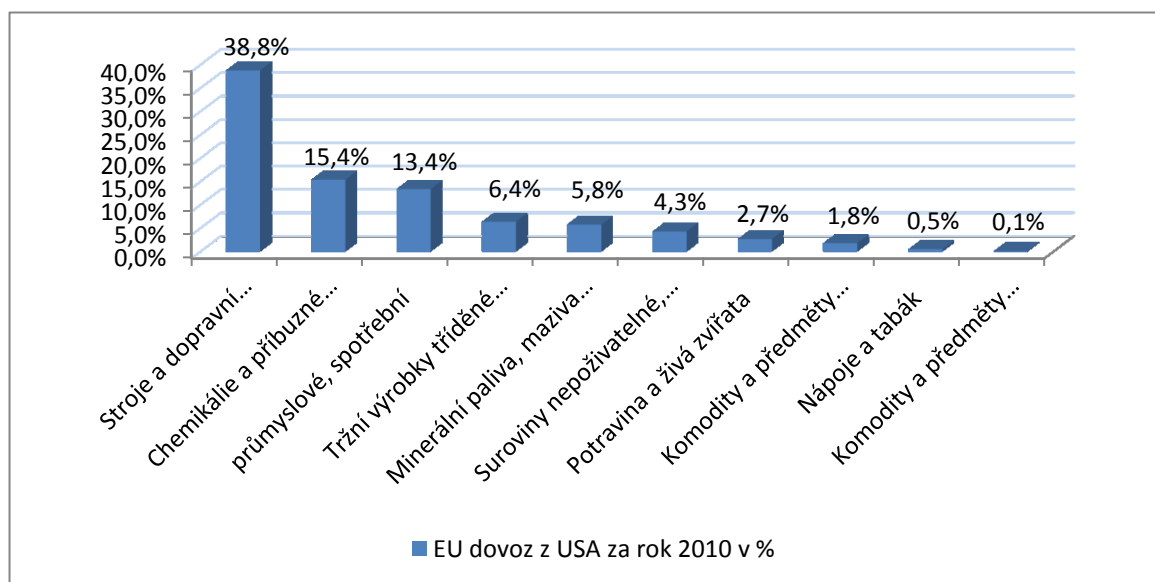
Příčinou těchto deficitů může být existence překážek vzájemného obchodu v podobě rozdílných předpisů a nařízení, které lze v užším smyslu brát jako určitou formu ochrannářských opatření. Tyto nařízení či předpisy, které se týkají ochrany zdraví, spotřebitele či životního prostředí, nejsou v mnoha případech vědecky opodstatněna, vedou tak ke sporům, která jsou řešena na půdě WTO.

4.3.2 Komoditní struktura dovozů EU z USA

Stejně jako v předchozí kapitole jsem pro analýzu zahraničního obchodu mezi USA a EU zvolila standartní klasifikaci mezinárodního obchodu (SITC), která zahrnuje 9 skupin komoditních položek mezinárodního obchodu.

Komoditní struktura amerického vývozu do EU je velmi široká, jak je patrné z grafu č. 4.3. USA jsou považovány za největší ekonomiku světa, jedná se tedy o vysoce specializovanou ekonomiku, zahrnující moderní technologie v oblasti výroby a služeb, a tím pádem i rozsáhlý sortiment výrobků.

Graf č. 4.3.: Komoditní struktura dovozů EU z USA za rok 2010 v %



Zdroj: vlastní zpracování dle www.trade.ec.europa.eu, 7.4.2011

Obdobně jak tomu bylo v případě amerických vývozů do světa, tak i v rámci této obchodní spolupráce tvoří největší podíl na amerických vývozech do EU skupina výrobků SITC 7, která představuje **stroje a dopravní prostředky**. Tato skupina výrobků se podílí na celkových dovozech téměř 40 %. Při podrobnější analýze lze zjistit, že se jedná zejména o kancelářské a telekomunikační zařízení, o dopravní prostředky a zařízení, různé výrobky automobilového průmyslu a ostatní stroje v podobě energetických strojů, či elektrických a bez elektrických strojů.

Druhou významnou položku těchto dovozů do EU tvoří výrobky skupiny SITC 5, představující **chemikálie a příbuzné výrobky**. Tato skupina se na amerických dovozech do EU podílí 15,4 %. Jedná se zejména o výrobky farmaceutického průmyslu, jako jsou léky a léčivé přípravky, či plasty, ať už plasty v primární formě nebo ve formě různých polymerů a pryskyřic a ostatních chemikálií.

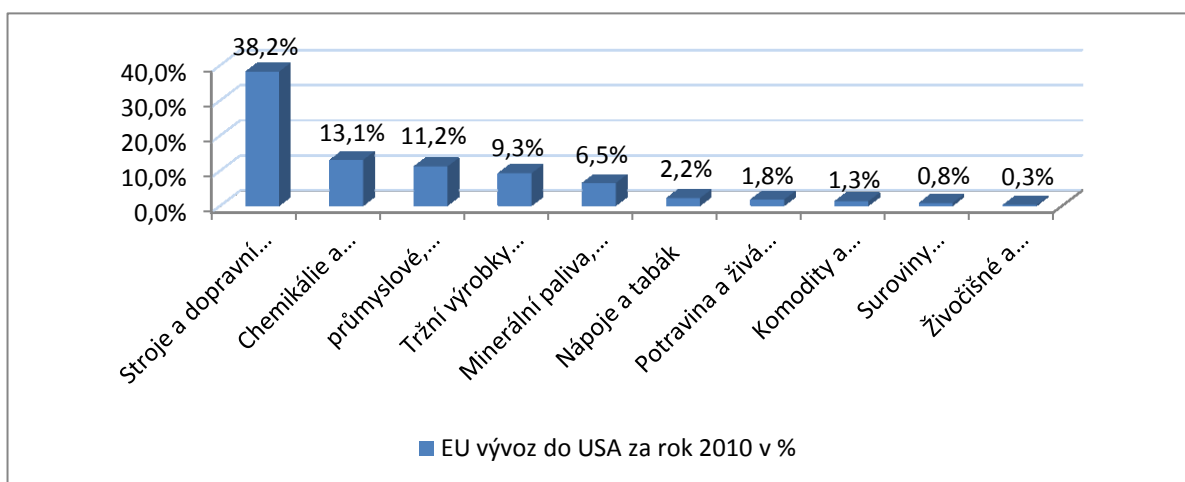
Důležitou částí amerických dovozů do EU jsou také výrobky skupiny SITC 7, zahrnujícím *průmyslové a spotřební výrobky*, které se na celkových dovozech podílí 13,4 %. Tato skupina zahrnuje jednak nábytek a lůžkoviny, či různé odborné nástroje, jako jsou lékařské nástroje a přístroje, optické a fotografické zboží, kinematografické výrobky a různé hračky a sportovní vybavení. Do této skupiny jsou také řazeny různé šperky, výrobky ze zlata a stříbra.

Ostatní výrobky, různě tříděné do ostatních skupin SITC se také určitou měrou podílí na těchto dovozech do EU. Ovšem jejich podíly jsou nepatrné, pohybují se v rozmezí od 0 – 6 %. Jedná se o výrobky tříděné podle materiálu jako jsou různé nekovové materiály, železo, ocel, neželezné kovy a další. Dále také jde o různé potraviny, nápoje či tabák, minerální paliva a živá zvířata.

4.3.3 Komoditní struktura vývozu EU do USA

Komoditní struktury evropských vývozu je také poměrně široká. Dá se ale říci, že až na jednu položku, nejsou rozdíly mezi jednotlivými skupinami tak vysoké a téměř všechny skupiny výrobků se podílejí význačným způsobem na tomto směru obchodování. Nelze zde ale spatřit velký rozdíl ve struktuře, opět dochází k vývozu téměř stejných produktů, které jsou do EU dováženy. Tato skutečnost je zachycena v grafu č. 4. 4.

Graf č. 4. 4.: Komoditní struktura vývozu EU do USA za rok 2010 v %



Zdroj: vlastní zpracování dle www.trade.ec.europa.eu, 7.4.2011

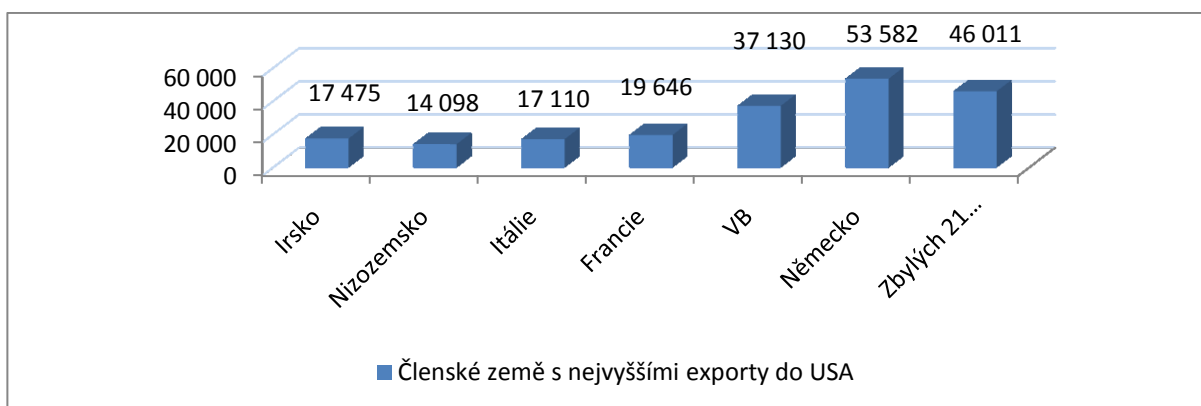
Největší podíl opět zaujímají stroje a dopravní prostředky. Ať jde o samotné automobily, či různé prostředky, které se využívají v průmyslu, nebo jednotlivá zařízení, součástky a příslušenství, letadly, lodě, chladicí zařízení a čerpadla. Dále se jedná o chemikálie a příbuzné výrobky, či různé spotřební a průmyslové zboží. Oproti dovozům z USA, je vidět mírný nárůst hodnoty minerálních paliv, maziv, či různých nápojů a tabákových výrobků.

4.3.4 Teritoriální struktura zahraničního obchodu USA a EU

Při analýze teritoriální struktury vzájemné obchodní výměny mezi EU a USA již neberu v úvahu EU jako určitý ekonomický celek, ale zaměřuji se na angažovanost jednotlivých členských zemí na tomto obchodním vztahu. Z následujícího grafu budou patrné určité rozdíly mezi jednotlivými členskými zeměmi a jejich podíly na zahraničním obchodě mezi EU a USA.

Z jednotlivých členských zemí EU je nejvýznamnějším partnerem USA na straně exportů Německo, které do USA vyváží výrobky v hodnotě 53 582 mil. euro. Z grafu lze vidět, že tato hodnota dokonce převyšuje hodnotu vývozu ostatních 21 členských zemí EU, jejichž podíl na zahraničním obchodě EU s USA není tak významný jako podíly Německa, VB, Francie či Itálie. Oproti roku 2008 ale dochází ke snížení významu exportů do USA v ekonomice Německa, v roce 2008 byla hodnota exportů z Německa ve výši 71 082, došlo tedy v meziročním srovnání (roku 2008 a 2009) k poklesu téměř o 18 000 mil. euro.

Graf č.4.5. : Vývozy některých členských zemí EU do USA v roce 2009 (v mil. euro)



Zdroj: vlastní zpracování dle www.epp.eurostat.europa.eu, 21.4.2011

Dalšími významnými partnery v této obchodní spolupráci jsou Velká Británie, Francie, Itálie či Irsko a Nizozemí. Jejich hodnoty exportů se pohybují v rozmezí od 14 000 – 37 000 mil. euro. I v tomto případě ale dochází u většiny zmíněných zemí k poklesu hodnoty exportů v meziročním srovnání let 2008 - 2009, v případě Nizozemí je pokles ve výši 2000 mil. euro, u Itálie se jedná o pokles ve výši téměř 6000 mil. euro a v případě Francie je došlo ke snížení o 4000 mil. euro. Tyto hodnoty znázorňuje tabulka č. 4.1.

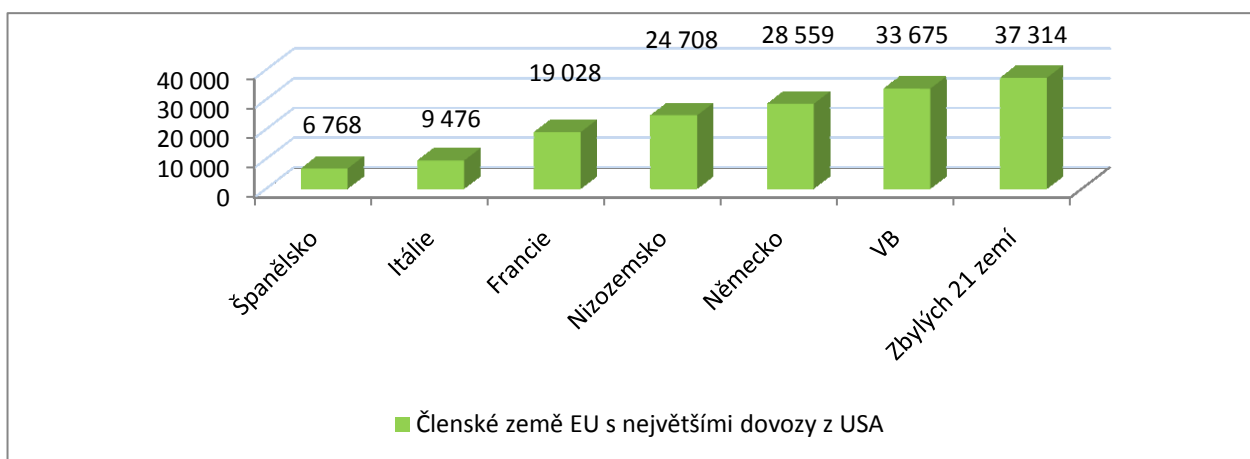
Tab. č. 4.1. Vývozy některých členských zemí EU do USA v letech 2008 – 2009 (v mil. Euro)

Členská země EU	2008	2009	Meziroční rozdíl
Irsko	16 237	17 475	1 238
Nizozemsko	16 736	14 098	-2 638
Itálie	23 038	17 110	-5 928
Francie	23 755	19 646	-4 109
VB	43 239	37 130	-6 109
Německo	71 082	53 582	-17 500
Zbýlých 21 zemí	55 853	46 011	-9 842

Zdroj: vlastní zpracování dle www.epp.eurostat.europa.eu, 21.4.2011

V případě opačného směru obchodování, tj. dovozů z USA se teritoriální struktura příliš nemění. Tuto skutečnost zachycuje graf č. 4. 6. Dochází pouze k jakési záměně pořadí jednotlivých členských zemí EU.

Graf č. 4. 6.: Členské země s největšími dovozy z USA v roce 2009 (v mil. euro)



Zdroj: vlastní zpracování dle www.epp.eurostat.europa.eu, 21.4.2011

Nejvýznamnějším partnerem z jednotlivých členských zemí v této oblasti je Velká Británie s dovozy výrobků v hodnotě 33 675 mil. euro. Spolupráce mezi těmito zeměmi probíhala již v minulosti, lze tedy v tomto případě konstatovat jakési historické propojení. Stejně jako tomu bylo v případě exportů USA do jednotlivých členských zemí EU, tak i v tomto případě dochází v meziročním srovnání let 2008 a 2009 k poklesu významu zahraničního obchodu s USA. V případě Velké Británie se jedná o pokles ve výši 4000 mil. euro. Tyto hodnoty zachycuje tabulka č. 4. 2.

Tab. č. 4.2. Dovozy některých členských zemí EU z USA v letech 2008 – 2009 (v mil. euro)

Členské země EU	2008	2009	Meziroční srovnání
Španělsko	9 570	6 768	-2 802
Itálie	11 798	9 476	-2 322
Francie	20 617	19 028	-1 589
Nizozemsko	29 476	24 708	-4 768
Německo	34 361	28 559	-5 802
VB	37 441	33 675	-3 766
Zbýlých 21 zemí	43 625	37 314	-6 311

Zdroj: vlastní zpracování dle www.epp.eurostat.europa.eu, 21.4.2011

Po Velké Británii se pak významným způsobem na zahraničním obchodě s USA podílí již výše zmiňované Německo, a to v hodnotě 28 559 mil. euro, či Nizozemí, Francie a Itálie, jejichž dovozy se pohybují v rozmezí od 6 000 – 24 000 mil. euro. I v rámci zemí Německa, Francie, Itálie či Nizozemí dochází v meziročním srovnání let 2008 a 2009 k poklesu, který se pohybuje v rozmezí od 1000 – 6000 mil. euro.

Lze tedy konstatovat, že obchodní spolupráce mezi těmito ekonomickými centry je velmi důležitá pro obě strany. To potvrzují i vysoké hodnoty vzájemné obchodní spolupráce.

Jak už bylo v textu několikrát zmíněno, v rámci meziročního srovnávání let 2008 a 2009 dochází ke snižování hodnot zahraničního obchodu, a to jak v případě celkové obchodní bilance EU, tak také u hodnot zahradního obchodu s jednotlivými členskými zeměmi EU a USA.

Hlavní příčinou může být význam vnitrouijního obchodu v ekonomikách jednotlivých členských zemí EU. Ve většině členských zemích EU zaujímá vnitrouijní obchod větší podíl než je tomu u obchodu s třetími zeměmi.

Je to dáno tím, že mezi členskými zeměmi EU funguje jednotný vnitřní trh, zahrnující volný pohyb zboží, služeb, osob a kapitálu, tudíž neexistují žádné překážky, které by bránily vzájemnému obchodu.

V podobném smyslu působí na straně USA i Severoamerická zóna volného obchodu vytvořená mezi USA, Kanadou a Mexikem. Mezi těmito zeměmi díky této dohodě došlo k odstranění téměř všech obchodních překážek, proto jsou Kanada (s podílem 14,5 % na amerických importech a podílem 19,7 % na exportech) a Mexiko (s podílem 11,3 % na amerických importech a na exportech podílem 12,4 %) významnými obchodními partnery USA. Mezi Kanadou a EU je rozdíl pouze 2,9 %.

Jedním z důležitých faktorů snižování vzájemného obchodu EU a USA je také skutečnost, že obchodní politika EU úzce souvisí s rozvojovou politikou. Soustředí se na úzkou spolupráci se 78 zeměmi Africko-Karibsko-Pacifické oblasti. Pro většinu dovozů z rozvojových zemí poskytuje EU v rámci tzv. všeobecného systému preferencí bezcelní nebo preferenční přístup na svůj trh. V případě 49 nejchudších zemí platí, že veškerý jejich vývoz do EU (kromě zbraní) je od cla zcela osvobozen. V rámci tohoto partnerství vypracoval EU také novou obchodní a rozvojovou strategii.

4.4 Vybrané problémy ve vzájemných vztazích EU a USA

I přes kladné obchodní vztahy mezi těmito ekonomickými centry lze objevit určité oblasti, ve kterých tyto centra zaujímají opačné postoje a tím je jejich spolupráce do určité míry narušena. Vybrala jsem 2 nejznámější spory, které se objevily ve vzájemných vztazích EU a USA v 90. letech.

Dovoz banánů

Asi nejznámějším sporem je dovoz banánů. Tento spor se táhl už od 80. let. EU byla Spojeným státy americkými obviněna, že v oblasti dovozů banánů preferuje dovozce z bývalých afrických, karibských a tichomořských kolonií na úkor jiných producentů. Země ACP čerpaly na základě dohod z Lomé a Cotonu určitá privilegia v podobě celních preferencí a kvót, které vycházely z nařízení EU č. 404/1993 o společném řízení trhu s banány. Tím došlo k uvalení vyšších cel a množstevních kvót na levnější banány z Latinské Ameriky. Toto zvýšení EU odůvodnila nesplněním kvalitativních norem EU (tlustá slupka, nízký podíl dužiny). Tento zavedený režim byl ale na základě americké stížnosti v roce 1997 označen WTO za neslučitelný s volným pohybem.

V roce 1998 došlo k vyvrcholení tohoto sporu, kdy USA hrozily uvalením 100 % cla na zhruba sto evropských výrobků se zdůvodněním, že politika EU diskriminuje americké vývozce banánů (Chiquita). EU s tímto zavedením cla nesouhlasila, protože mělo jít o zboží v hodnotě asi 1,39 mld. ECU ročně. Kromě toho spektrum ohrožených výrobků bylo velmi široké, od vína a potravinářského zboží po vysavače či výrobků z papíru. K uvalení vysokých cel ze strany USA nakonec došlo v roce 1999.

Odpověď EU netrvala dlouho a obě strany zasedly ke smírčímu stolu. Výsledkem vzájemného jednání bylo stanovení přechodného režimu na období 2001 – 2006. Jednotlivé dovozy byly rozděleny do tří skupin (A, B, C), které byla přiřazena určitá kvóta a clo. Tento režim znázorňuje tabulka č. 4.3.

Tabulka č. 4. 3. : Cla a kvóty na dovozy banánů v období 2001 – 2005

Skupina	Kvóty (tuny)	Clo (euro)
A	2 200 000	75
B	453 000	75
C	750 000	0

Zdroj: vlastní zpracování dle www.roithova.cz.

Od ledna 2006 by měl být pro dovoz banánů používán režim postavený pouze na clech, což znamená, určení jednotné sazby za jednu tunu banánů.

Na základě závěrů zasedání u WTO velvyslanců zemí Latinské Ameriky a EU 15. prosince 2009 by měl být tento spor po 15-ti letech ukončen. Bylo dohodnuto že EU bude postupně snižovat dovozní clo na banány z Latinské Ameriky z 176 Eur/tunu na 114 Eur/tunu.

K této dohodě se vyjádřil předseda Komise J. M. Barroso takto: „Jsem potěšen, že jsme konečně našli způsob, jak vyřešit spor s banány a dospět ke kompromisu, který pracuje pro všechny strany. Je důležitým podnětem pro mnohostranný systém“ (www.trade.ec.europa.eu, 15.12.2009).

Hovězí maso

Významným problémem v rámci těchto vztahů byla také oblast hovězího masa. Do června roku 1999 už probíhal v této oblasti zákaz dovozu z USA do EU, a to v podobě masa vyprodukovaného za pomoci hormonů. Ale od června měl být tento zákaz ještě rozšířen na veškerý americký export hovězího masa. K tomuto zásahu vedly EU veterinární testy, ve kterých bylo zjištěno, že hovězí maso, které bylo považováno za „zdravé“ (asi 12%), obsahovalo zbytky hormonů.

V této oblasti se WTO přiklání k USA, kdy tento zákaz porušuje pravidla volné hospodářské soutěže. WTO zastávala názor, že tento zákaz není podpořen vědeckými důkazy o škodlivosti produkovaného masa. Na základě této skutečnosti měla EU zrušit tento zákaz, ale EU i přesto trvala na analýze rizik konzumace tohoto druhu masa.

Hovězí maso sice nezaujímá velké procento vzájemného obchodu, ale i přesto tyto rozlišné postoje mohly vyvolat výrazný konflikt. USA totiž v případě nezrušení zákazu ze strany EU, chtěla zavést 100 % sankční cla. Ta by měla dopad opět na širokou škálu zboží v hodnotě asi 900 mld. USD. Aby k tomuto nakonec nedošlo, navrhla EU uzavření dohody o kompenzaci za ztracené příjmy z prodeje hovězího masa ve formě rozšíření přístupu jiných amerických produktů na trh. Přijetí této dohody ze strany USA ale bylo podmíněno zrušením zmiňovaného zákazu dovozu hovězího masa. K tomu ale EU samozřejmě nepřistoupila a raději přijala sankce (Cihelková, 2003).

Tento spor by mohl být vyřešen v závislosti na Memorandu, které podepsali zástupci EU a USA v Bruselu 13. 5. 2009. Toto memorandum předpokládá snížení sankcí, uložených USA na evropské výrobky a EU zlepši možnosti přístupu na trh pro vysoce kvalitní hovězí maso z USA. V tomto memorandu byly stanoveny 3 fáze.

V první fázi, která by měla trvat 3 roky, budou USA zachovávat sníženou úroveň sankcí na evropské výrobky ve výši 38 mil. USD namísto 116 mil. USD. USA navíc souhlasí s neukládáním tzv. Carousel sankcí. V druhé fázi by pak USA pozastavily zbývající sankce na výrobky z EU, zatímco EU by zvyšovala velikost celní kvóty pro vysoce jakostní maso na 45 000 tun. Během druhé fáze by také docházelo k diskuzím o tom, zda rozšířit dohodu do 3. fáze, ve které by mělo být dosaženo k definitivnímu řešení.

I přes pár sporných okamžiků či postojů, lze konstatovat, že vztahy, ať už obchodní nebo politické, mezi USA a EU jsou pro obě ekonomiky velmi významné. Tyto dvě ekonomická centra jsou si navzájem největšími obchodními partnery, což lze potvrdit výše uvedenými hodnotami vzájemné obchodní výměny. Kromě toho jsou také významnými hráči ve světové ekonomice. Největším problémem vzájemných vztahů je asi oblast uznávání předpisů v oblasti bezpečnosti a ochrany zdraví. To potvrzuje i výše zmiňovaný spor v oblasti hovězího masa.

5 Závěr

Zahraniční obchod je jednou z historicky nejstarších a nejrozšířenějších forem vnějších hospodářských vztahů. Je řazen k rozhodujícím faktorům ovlivňujících nejen ekonomiku národní, ale také ekonomiku světovou. O jeho významu svědčí celá řada ekonomických teorií a směrů ekonomického myšlení, které tuto problematiku podrobně analyzují a postupně rozšiřují o další aspekty.

Významnou roli v zahraničních obchodních vztazích hraje obchodní politika. Obchodní politika představuje určitý soubor nástrojů, pomocí kterých jednotlivé ekonomiky ovlivňují své zahraniční obchodní vztahy a do určité míry také vnitřní vývoj národního hospodářství. Tyto nástroje lze členit na nástroje na ochranu vnitřního trhu, na podporu vývozu (vývozní prémie, státní záruky na úvěr), tarifní nástroje (cla) a netarifní nástroje (minimální cena, dovozní přírážka).

Obchodní politika může být založena na dvou principech, a to na protekcionismu a liberalismu. Protekcionismus představuje ochranu domácí ekonomiky před vnějšími vlivy. Liberalismus naopak představuje svobodu obchodu v podobě odstraňování překážek obchodu, odstraňování podpor státu a otevření trhu pro zahraniční konkurenci. Ani u jednoho z principů nelze ale jednoznačně určit, zda jejich aplikace přináší pouze negativní či pozitivní dopady.

Kromě jednotlivých aspektů teorie zahraničního obchodu je také důležitý samotný přístup jednotlivých zemí k této problematice. V zásadě lze rozlišit dva přístupy, a to přístup pasivní, který vnímá zahraniční obchod pouze jako způsob zajištění surovin, zboží, potravin a zařízení. A poté přístup aktivní, který úzce souvisí s liberalismem, kdy hlavní úlohou státu je vytvářet vhodné podmínky pro vývozce odstraňováním překážek obchodu.

Význam zahraničního obchodu v jednotlivých zemích je různý. Lze ho vyjádřit pomocí různých ukazatelů. Jedním z nich je podíl zahraničního obchodu na HDP, vyjadřující určitou míru závislosti a nezávislosti na zahraničním obchodu. Na základě hodnot tohoto ukazatele by se mohlo zdát, že čím větší země s více obyvateli, tím je závislost na zahraničním obchodě menší. Důvodem toho může být, že země mají dostatečně velký domácí trh, který dokáže pojmout většinu výroby dané země. To ale neplatí u všech větších ekonomik, takovým příkladem je Čína. Dá se ale říci, že u většiny rozvinutých ekonomik je zahraniční obchod procesem výměny zboží a ne procesem zajištění nezbytných potravin, surovin, zboží a zařízení.

Takovouto zemí jsou bezesporu Spojené státy americké. Jsou považovány za nejsilnější a největší ekonomiku světa. Tuto pozici si vybudovaly během svého historického vývoje a nadále si tuto pozici udržují. Tuto skutečnost potvrzují i uvedené ekonomické ukazatele. HDP USA v roce 2010 dosáhlo 14 624 mld. USD a dlouhodobě Spojené státy vykazují jedno z nejvyšších HDP/osobu, které v roce 2010 dosáhlo hodnoty 47 131 USD. Díky své ekonomické síle jsou USA také považovány za největšího světového importéra a exportéra.

Díky jejich ekonomické vyspělosti, příznivým geograficko-klimatickým podmínkám a široké průmyslově základně, je komoditní struktura jejich zahraničního obchodu poměrně rozsáhlá. Mezi hlavní položky, a to na straně vývozu i dovozu, jsou řazeny stroje a dopravní prostředky, chemikálie, tržní výrobky a průmyslové a spotřební zboží. Co se týče teritoriální struktury, jsou jejími hlavními obchodními partnery převážně partneři NAFTA, Kanada a Mexiko, ale rozsáhlé zahraničně-obchodní vztahy realizuje i s ostatními světovými centry, jako je Čína, Japonsko a EU.

Poslední zmíněné centrum světové ekonomiky – Evropská unie, je nejvýznamnějším obchodním partnerem USA. K tomu přispívá skutečnost, že EU je společenství 27 členských zemí, tudíž v sobě skrývá rozsáhlý spotřebitelský trh a zajímavé obchodní možnosti.

Spolupráce USA a EU má své kořeny v minulosti, a to jednak v podobě finanční pomoci (Marshallův plán), tak podobu spolupráce v rámci mezinárodních organizací NATO, OECD či WTO. Je právně podložena, a to prostřednictvím transatlantické deklarace, společného akčního plánu či různých obchodních, spotřebitelských či legislativních dialogů.

O významném obchodním partnerství svědčí i hodnoty obchodní bilance, která z pohledu EU vykazuje přebytek. Z pohledu USA je vývoj obchodní bilance opačný a během vymezeného období lze vidět deficit obchodní bilance. Příčinou těchto deficitů může být existence překážek vzájemného obchodu v podobě rozdílných předpisů a nařízení, které lze v užším smyslu brát jako určitou formu ochrannářských opatření. Tyto nařízení či předpisy, které se týkají ochrany zdraví, spotřebitele či životního prostředí, nejsou v mnoha případech vědecky opodstatněna, vedou tak ke sporům, která jsou řešena na půdě WTO.

Hlavními komoditními položkami v obou směrech vzájemného obchodu, a to jak na straně vývozu EU do USA nebo dovozu z USA do EU, jsou chemikálie a příbuzné výrobky, stroje a dopravní prostředky, či průmyslové a spotřební zboží.

Lze tedy říci, že vztahy mezi těmito ekonomikami, ať už na politické či obchodní úrovni, jsou pro obě strany významné, což potvrzuje hypotézu. Jsou si významnými partnery v mezinárodních jednáních, největšími obchodními partnery, což také potvrzuje vysoké hodnoty vzájemné obchodní výměny. Největším problémem těchto vztahů zůstává oblast uznávání vzájemných předpisů v oblasti bezpečnosti a ochrany zdraví, tímto dochází k určitým sporům a narušení vzájemné spolupráce. Odstranění tohoto problému může vést k prohloubení vzájemné spolupráce.

Seznam literatury

a) Knihy

BENEŠ, Vladislav; kolektiv. *Zahraniční obchod*. Praha: Grada Publishing, 2004. 328 s. ISBN 80-247-0558-3.

CIHELKOVÁ, Eva. *Mezinárodní ekonomie II*. 1. vydání. Praha: C. H. Beck, 2008. 258 s. ISBN 978-80-7400-054-6.

CIHELKOVÁ, E.; KUNEŠOVÁ, H. *Světová ekonomika: Nové jevy a perspektivy*. 2. vyd. Praha: C. H. Beck, 2006. 319 s. ISBN 80-7179-455-4.

CIHELKOVÁ, E. *Světová ekonomika: Základní rysy a tendence vývoje*. Praha, 2004. 258 s. ISBN 80-245-0687-4.

CIHELKOVÁ, E. *Vnější ekonomické vztahy Evropské unie*. 1. vyd. Praha: C.H. Beck, 2003. 709 s. ISBN 80-7179-804-5.

FOJTÍKOVÁ, Lenka. *Zahraničně obchodní politika ČR. Historie a současnost (1945 – 2008)*. 1. Vydání. Praha: C. H. Beck, 2009. 246 s. ISBN 978-80-7400-128-4.

KALÍNSKÁ, Emílie. *Mezinárodní obchod*. Praha: Nakladatelství Oeconomica, 2007. 147 s. ISBN 978-80-245-1299-0.

KALÍNSKÁ, Emílie. *Mezinárodní obchod v 21. století*. 1. vydání. Praha: Grada Publishing, 2010. 232 s. ISBN 978-80-247-3396-8.

KENEN. B. Peter. *The international Economy*. 4. vydání. Cambridge university press, 2006. 610 s. ISBN 10 0-521-64435-6.

KRAFT, Jiří; FÁREK, Jiří. *Světová ekonomika a ekonomická integrace v období globalizace*. Liberec : Technická univerzita , 2008. 252 s. ISBN 978-80-7372-413-9.

KREJČÍ, O. *Zahraniční politika USA: Ideje, doktríny, strategie*. 1. vyd. Praha: Professional Publishing, 2009. 435 s. ISBN 978-80-86946-68-9.

KUBIŠTA, Václav; kolektiv. *Mezinárodní ekonomické vztahy*. Aleš Čeněk s.r.o., 2009. 375 s. ISBN 978-80-7380-191-5.

LEBIEDZIK, M.; MAJEROVÁ, I.; NEZVAL, P. *Světová ekonomika*. 1. vydání. Brno: Computer Press, a. s., 2007. 280 s. ISBN 978-80-251-1498-8.

NEUMANN, Pavel; ŽAMBERSKÝ, Pavel; JIRÁNKOVÁ, Martina. *Mezinárodní ekonomie*. Grada Publishing, a. s., 2010. 159 s. ISBN 978-80-247-3276-3.

ROZEHNALOVÁ, N.; TÝČ, V. *Vnější obchodní vztahy Evropské unie*. 1. vydání. Masarykova univerzita, 2006. 207 s. ISBN 80-210-4073-4.

ROZEHNALOVÁ, N. *Právo mezinárodního obchodu*. 2. vyd. Praha: ASPI, a. s., 2006. 556 s. ISBN 80-7357-196-X.

SVATOŠ, Miroslav; kolektiv. *Zahraniční obchod: teorie a praxe*. Grada Publishing, a. s., 2009. 368 s. ISBN 978-80-247-2708-0.

SVOBODA, P. *Právo vnějších vztahů EU*. 1 vyd. Praha: C. H. Beck, 2010. 246 s. ISBN 978-80-7400-352-3.

ŽÍDEK, L. *Dějiny světového hospodářství*. 2. Vyd. Plzeň: Aleš Čeněk, 2009. 397 s. ISBN 978-80-7380-184-7.

b) Elektronické zdroje:

Bysnys.lidovky.cz [online]. 3.9.2009 [cit. 2011-04-06]. Bysnys. Dostupné z WWW: <http://byznys.lidovky.cz/pred-rokem-s-plnou-silou-uderila-globalni-krize-co-k-ni-vedlo-pl9-statni-pokladna.asp?c=A090903_104838_statni-pokladna_nev>.

Central Intelligence Agency (US) [online]. 23.3.2011 [cit. 2011-03-30]. The World Factbook. Dostupné z WWW: <<https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/us.html>>.

Central Intelligence Agency (US) [online]. 23.3.2011 [cit. 2011-03-30]. The World Factbook. Country Comparison : GDP - per capita (PPP). Dostupné z WWW: <<https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/rankorder/2004rank.html?countryName=United%20States&countryCode=us®ionCode=na&rank=10#us>>.

European Commission Trade [online]. 17.3.2011 [cit. 2011-04-02]. United States. Dostupné z WWW: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_113465.pdf>.

European Commission Trade [online]. 2011 [cit. 2011-04-07]. Bilateral Relations. Dostupné z WWW: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_113465.pdf>.

European Commission [online]. 2011 [cit. 2011-04-22]. Transatlantic Consumer Dialogue. Dostupné z WWW: <http://ec.europa.eu/consumers/cons_issue/tacd_en.htm>.

European Commission [online]. 2011 [cit. 2011-04-22]. EU-USA - Transatlantic Economic Council. Dostupné z WWW: <http://ec.europa.eu/enterprise/policies/international/cooperating-governments/usa/transatlantic-economic-council/index_en.htm#h2-6>.

European Commission: eurostat [online]. 2010 [cit. 2011-04-23]. Publications details. Dostupné z WWW: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-GI-10-002/EN/KS-GI-10-002-EN.PDF>.

European Commission: eurostat [online]. 2010 [cit. 2011-04-23]. External and Intra - European Trade. Dostupné z WWW: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-CV-10-001/EN/KS-CV-10-001-EN.PDF>.

European Commission Trade [online]. 15.12.2009 [cit. 2011-04-23]. Documents and publications. Dostupné z WWW: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2009/december/tradoc_145605.pdf>.

European Commission Trade [online]. 14.5.2009 [cit. 2011-04-23]. Documents and Publications. Dostupné z WWW: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2009/may/tradoc_143163.pdf>.

European Commission Trade [online]. 22.4.2009 [cit. 2011-04-23]. Documents and Publications. Dostupné z WWW: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2009/april/tradoc_143001.pdf>.

European Commission Trade [online]. 17.3.2011 [cit. 2011-04-07]. Bilateral Relations. Dostupné z WWW: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_113465.pdf>.

Europa.eu [online]. 2011 [cit. 2011-04-24]. Společná zahraniční a bezpečnostní politika. Dostupné z WWW: <http://europa.eu/pol/cfsp/index_cs.htm>.

European union [online]. 3.12.1995 [cit. 2011-04-22]. European union delegation to the USA. Dostupné z WWW: <<http://www.eurunion.org/eu/EU-US-Relations-Misc-Pages/New-Transatlantic-Agenda-December-3-1995-EU-US-Summit-Madrid-Spain.html>>.

European union [online]. 22.11.1990 [cit. 2011-04-22]. European union delegation to the USA. Dostupné z WWW: <<http://www.eurunion.org/eu/EU-US-Relations-Misc-Pages/Transatlantic-Declaration-November-22-1990.html>>.

European union [online]. 3.12.1995 [cit. 2011-04-22]. European union delegation to the USA. Dostupné z WWW: <<http://www.eurunion.org/eu/EU-US-Relations-Misc-Pages/Joint-EU-US-Action-Plan-December-3-1995.html>>.

European union [online]. 11.3.1998 [cit. 2011-04-22]. European union delegate to the USA. Dostupné z WWW: <<http://www.eurunion.org/eu/EU-US-Relations-Misc-Pages/The-New-Transatlantic-Marketplace-March-11-1998.html>>.

European union [online]. 1999 [cit. 2011-04-22]. European union delegation to the USA. Dostupné z WWW: <http://eeas.europa.eu/us/docs/trans_econ_partner_11_98_en.pdf>.

E15 zprávy [online]. 15.10.2010 [cit. 2011-03-28]. Zahraniční ekonomika. Dostupné z WWW: <http://zpravy.e15.cz/zahranicni/ekonomika/bernanke-fed-je-pripraven-poskytnout-ekonomice-dalsi-pomoc>

Glencoe Online: Mapa průmyslové základny v USA [online]. [cit. 2011-03-09]. Dostupné z WWW: http://www.google.cz/imgres?imgurl=http://www.glencoe.com/qe/images/b96/q2480/tak10_p_rinc.gif&imgrefurl=http://www.glencoe.com/qe/qe96.php%3Fqi%3D2480&usg=__2wfFvr_nztHNCJwX02Z1xvIE01M=&h=387&w=570&sz=38&hl=cs&start=0&zoom=1&tbnid=8prZuGeoORF0mM:&tbnh=115&tbnw=169&ei=3995TdGGKcit8APBoaDDBA&prev=/images%3Fq%3DIndustry%2Bmap%2BUnited%2Bstate%26hl%3Dcs%26sa%3DX%26biw%3D1280%26bih%3D844%26tbs%3Disch:1%26prmd%3Divns&itbs=1&iact=hc&vpx=297&vpy=232

&dur=5027&hovh=185&hovw=273&tx=141&ty=92&oei=3995TdGGKcit8APBoaDDBA&p
age=1&ndsp=30&ved=1t:429,r:7,s:0

iHned.cz [online]. 25.3.2011 [cit. 2011-03-28]. Ekonomika > Svět . Dostupné z WWW:
<<http://ekonomika.ihned.cz/svet/c1-51359140-ekonomika-usa-ve-ctvrtem-ctvrtletu-stoupala-o-3-1-procenta>>.

Ihned.cz [online]. 19.3.2008 [cit. 2011-04-05]. Ekonomika. Dostupné z WWW:
<http://ekonomika.ihned.cz/c4-10084500-23447750-001000_d>.

International Monetary Fund [online]. 2010 [cit. 2011-04-01]. World Economic Outlook
Database. Dostupné z WWW:
<<http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2010/02/weodata/weorept.aspx?pr.x=68&pr.y=8&sy=2010&ey=2010&scsm=1&ssd=1&sort=country&ds=.&br=1&c=156%2C158%2C132%2C112%2C134%2C111%2C136&s=PPPGDP&grp=0&a=>>>.

International Monetary Fund [online]. 2010 [cit. 2011-04-01]. World Economic Outlook
Database. Dostupné z WWW:
<http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2010/02/weodata/weorept.aspx?pr.x=22&pr.y=7&sy=2010&ey=2010&scsm=1&ssd=1&sort=country&ds=.&br=1&c=273%2C156%2C924%2C922%2C132%2C134%2C534%2C112%2C158%2C111&s=PPPSH&grp=0&a=>

Mediafax.cz [online]. 3.10.2010 [cit. 2011-04-06]. Nezaměstnanost v USA. Dostupné z
WWW: <<http://www.mediafax.cz/ekonomika/3105909-Nezamestnanost-v-USA-zrejme-roste-ekonomicky-rust-stale-nedokaze-tvorit-pracovni-mista>>

Moodle.vsb.cz [online]. 2010 [cit. 2010-11-21] Kurz Hospodářská politika ve vybraných
zemích – hlavní mezníky ve vývoji hospodářské politiky v USA a současná ekonomická
situace. Dostupné z WWW:
http://moodle.vsb.cz/archiv10/file.php/641/2010_Prednaska_3.pdf

KRPEC, Oldřich: Inzertní příloha Revue politika: EPP-ED a liberalizace světového obchodu
[online]. [cit. 2011-03-09]. Dostupné z WWW: <http://www.ods.cz/eu/download/docs/EPP-ED4.pdf>

Office of the United States Trade Representative [online]. 2011 [cit. 2011-04-16]. North American Free Trade Agreement. Dostupné z WWW: <http://www.ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements/north-american-free-trade-agreement-nafta>

Roithova.cz [online]. 20.9.2005 [cit. 2011-04-23]. Banánová válka. Dostupné z WWW: http://www.roithova.cz/rozvojova_politika/101/.

Světová obchodní organizace [online]. [cit. 2011-03-19]. Dostupné z www: http://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/org6_e.htm

Trans Atlantic Business Dialogue [online]. 2011 [cit. 2011-04-22]. About us. Dostupné z WWW: http://tabd.com/index.php?option=com_content&view=section&layout=blog&id=1&Itemid=6.

Transatlantic Legislators' Dialogue [online]. 2011 [cit. 2011-04-22]. Transatlantic Legislators' Dialogue. Dostupné z WWW: http://www.europarl.europa.eu/intcoop/tld/default_en.htm.

TadeStats Express [online]. 2010 [cit. 2011-04-02]. Global Patterns of U.S. Merchandise Trade. Dostupné z WWW: <http://tse.export.gov/TSE/TSEOptions.aspx?ReportID=1&Referrer=TSEReports.aspx&DataSource=NTD>.

Transformace finanční krize v globální hospodářský útlum: poučení, výzvy a geopolitické souvislosti. Mezinárodní politika [online]. 2009, 2, [cit. 2011-04-05]. Dostupný z WWW: http://www.iir.cz/upload/MP/MPArchive/2009/MP02_09_lore.pdf

UNSTAT [online]. [cit. 2011-02-09]. Dostupné z www: <http://unstats.un.org/unsd/snaama/resQuery.asp>

United Nations Statistics Division [online]. 2010 [cit. 2011-04-02]. Standard International Trade Classification. Dostupné z WWW: <http://unstats.un.org/unsd/cr/registry/regcst.asp?Cl=14>.

U.S. Geological Survey [online]. [cit. 2011-03-09]. Dostupné z WWW: http://www.esri.com/mapmuseum/mapbook_gallery/volume24/petroleum3.html

Worldtradelaw [online]. 2011 [cit. 2011-04-16]. Canada - United States Free Trade Agreement. Dostupné z WWW: <<http://www.worldtradelaw.net/nafta/CUSFTA.pdf>>.

Seznam zkratek

HDP	Hrubý domácí produkt
EU	European Union Evropská unie
USA	United States of America Spojené státy americké
WTO	World Trade Organization Světové obchodní organizace
GATT	General Agreement of Tariff and Trade Všeobecná dohoda o clech a obchodu
ČR	Česká republika
USD	Americký dolar
FED	Federal Reserve System Federální rezervní systém
SSSR	Svaz sovětských socialistických republik
TARP	Troubled Asset Relief Program
SITC	Standard International Trade Classification Standardní klasifikace mezinárodního obchodu
NAFTA	North American Free Trade Agreement Dohoda o severoamerickém volném obchodu
CUFTA	Canada – United States Free Trade Agreement Dohoda o volném obchodu mezi Kanadou a Mexikem
FTAA	Free Trade Area of the Americas Celoamerická zóna volného obchodu
TAFTA	Transatlantic Free Trade Area Transatlantická zóna volného obchodu
VB	Velká Británie

NATO	North Atlantic Treaty Organization Organizace Severoamerického paktu
OEEC	Organisation for European Economic Co-operation Organizace pro evropskou hospodářskou spolupráci
ESUO	Evropské společenství uhlí a oceli
OECD	Organisation for Economic Co-operation and Development Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj
NTMA	New Transatlantic Market Agreement Nový transatlantický trh
TEP	Transatlantické ekonomické partnerství
TABD	Transatlantic Business Dialogue Transatlantický obchodní dialog
TLD	Transatlantic Legislators' Dialogue Transatlantický dialog zákonodárců
OSN	Organizace spojených národů
TACD	Trans Atlantic Consumer Dialogue
TEC	Transatlantic Economic Council Transatlantická hospodářská rada
MFN	Most Favoured Nation Doložka nejvyšších výhod
ACP	African, Caribbean and Pacific Group of States Skupina zemí Afriky, Karibiku a Pacifiku
ECU	European Currency Unit Evropská měnová jednotka

Seznam obrázků, grafů a tabulek

Obrázek č. 2.1.	Zásoby suroviny v USA
Obrázek č. 2.2.	Průmyslová základna USA
Tab. č. 2.1.	Podíl zahraničního obchodu na HDP v %
Tab. č. 3.1.	Přední světoví vývozci a dovozci obchodu se zbožím (2008)
Tab. č. 3.2.	Hlavní obchodní partneři USA za rok 2009
Tab. č. 4.1.	Vývozy některých členských zemí EU do USA v letech 2008 – 2009 (v mil. euro)
Tab. č. 4.2.	Dovozy některých členských zemí EU z USA v letech 2008 – 2009 (v mil. euro)
Graf č. 3.1.	Vývoj HDP v mld. USD v letech 2000 – 2010 (běžné ceny)
Graf č. 3.2.	Vývoj HDP (%) v letech 2000 - 2010
Graf č. 3.3.	Vývoj HDP/os v USD (v PPP)
Graf č. 3.4.	Vývoj inflace (%) v letech 2000 – 2010
Graf č. 3.5.	Vývoj nezaměstnanosti (%) (v letech 2000 – 2010)
Graf č. 3.6.	Podíl USA na světovém HDP (v %)
Graf č. 3.7.	Vývoj obchodní bilance v letech 2000 – 2010 v mld. USD
Graf č. 3.8.	Hlavní položky vývozu USA v mld. USD
Graf č. 3.9.	Hlavní položky dovozu USA v mld. USD
Graf č. 4.1.	Vývoj obchodní bilance EU s USA v mil. euro
Graf č. 4.2.	Vývoj obchodní bilance USA s EU v mil. euro
Graf č. 4.3.	Komoditní struktura dovozů EU z USA za rok 2010 v %
Graf č. 4.4.	Komoditní struktura vývozu EU do USA za rok 2010 v %
Graf č. 4.5.	Vývozy některých členských zemí EU do USA v letech 2008 – 2009 (v mil. euro)
Graf č. 4.6.	Členské země s největšími dovozy z USA v roce 2009 (v mil. euro)

Prohlášení o využití výsledků diplomové práce

Prohlašuji, že

- byl(a) jsem seznámen(a) s tím, že na mou diplomovou práci se plně vztahuje zákon č. 121/2000 Sb. – autorský zákon, zejména § 35 – užití díla v rámci občanských a náboženských obřadů, v rámci školních představení a užití díla školního a § 60 - školní dílo,
- beru na vědomí, že Vysoká škola báňská – Technická univerzita Ostrava (dále jen VŠB–TUO) má právo nevýdělečně ke své vnitřní potřebě diplomovou práci užít (§ 35 odst. 3),
- souhlasím s tím, že jeden výtisk diplomové práce bude uložen v Ústřední knihovně VŠB-TUO k prezentačnímu nahlédnutí a jeden výtisk bude uložen u vedoucího diplomové práce. Souhlasím s tím, že údaje o diplomové práci, obsažené v Záznamu o závěrečné práci, umístěném v příloze mé diplomové práce, budou zveřejněny v informačním systému VŠB-TUO,
- bylo sjednáno, že s VŠB-TUO, v případě zájmu z její strany, uzavřu licenční smlouvu s oprávněním užít dílo v rozsahu § 12 odst. 4 autorského zákona,
- bylo sjednáno, že užít své dílo – diplomovou práci nebo poskytnout licenci k jejímu využití mohu jen se souhlasem VŠB-TUO, která je oprávněna v takovém případě ode mne požadovat přiměřený příspěvek na úhradu nákladů, které byly VŠB-TUO na vytvoření díla vynaloženy (až do jejich skutečné výše).

V Ostravě dne 29.4. 2011

.....
Eva Hudcová

Adresa trvalého pobytu studenta:

Gen. Hrušky 8/1207, O – Mar. Hory

709 00

Seznam příloh

Příloha č. 1 Standardní klasifikace mezinárodního obchodu (SITC)

Příloha č. 2 Hlavní položky vývozu a dovozu USA dle skupin SITC (v %)

Příloha č. 1

Standardní klasifikace mezinárodního obchodu (SITC)

SITC	Charakteristika
SITC 0	Potravina a živá zvířata
	00 - živá zvířata a jiná než divize 03
	01 - maso a masné výrobky
	02 - mléčné výrobky a vejce
	03 - ryby, korýši, měkkýši a vodní bezobratlovci, a přípravky z nich
	04 - obiloviny a obilné výrobky
	05 - zelenina a ovoce
	06 - cukr a med
	07 - káva, čaj, kakao, koření a výrobky z nich
	08 - krmiva pro zvířata (kromě nemletých obilovin)
	09 - různé jedlé výrobky a přípravky
SITC 1	Nápoje a tabák
	11 - nápoje
	12 - tabák a tabákové výrobky
SITC 2	Suroviny nepoživatelné, s výjimkou paliv
	21 - usně, kůže a kožešiny, surové
	22 - olej, semena a olejnaté plody
	23 - surový kaučuk (včetně syntetického a regenerovaného)
	24 - korek a dřevo
	25 - vláknina a sběrový papír
	26 - textilní vlákna a jejich odpad (nejsou vyráběny z příze nebo tkaniny)
	27 - surová hnojina a jiné než divize 56, surové nerosty (mimo uhlí, ropy a drahých kamenů)
	28 - kov a kovový odpad
	29 - suroviny živočišného a rostlinného původu
SITC 3	Minerální paliva, maziva a příbuzné materiály
	32 - uhlí, koks a brikety
	33 - ropa, ropné výrobky a příbuzné materiály
	34 - plyn, zemní a průmyslově vyráběný
	35 - elektrický proud
SITC 4	Živočišné a rostlinné oleje, tuky a vosky
	41 - živočišné oleje a tuky
	42 - opravené rostlinné tuky a oleje, surové, rafinované
	43 - živočišné nebo rostlinné tuky a oleje, zušlechtěné, vosky živočišné nebo rostlinné původu

Zdroj: vlastní zpracování dle www.unstat.un.org

Standardní klasifikace mezinárodního obchodu (SITC) - pokračování

SITC 5	Chemikálie a příbuzné výrobky
	51 - organické chemikálie
	52 - anorganické chemikálie
	53 - barviva, třísloviny a pigmenty
	54 - léčiva a farmaceutické výrobky
	55 - silice a vonné materiály, WC, leštící a čističí přípravky
	56 - hnojiva (jiné než ve skupině 272)
	57 - plasty v prvotní formě
	58 - plasty v primárních formách
	59 - chemické prostředky a výrobky
SITC 6	Tržní výrobky tříděné hlavně podle materiálu
	61 - kůže, kožené výrobky, a vydělné kožky
	62 - výrobky z pryže
	63 - výrobky z korku a dřeva
	64 - papír, lepenka a výrobky z papíroviny, kartonu
	65 - textilní příze, tkaniny a výrobky z nich
	66 - nekovové výrobky
	67 - železo a ocel
	68 - neželezné kovy
	69 - kovové výrobky
SITC 7	Stroje a dopravní prostředky
	71 - stroje a zařízení
	72 - strojní zařízení pro určitá odvětví
	73 - kovo zpracující stroje
	74 - obecné průmyslové stroje a zařízení, a strojní součásti
	75 - kancelářské stroje a automatické zpracování dat
	76 - telekomuniace a zvukový záznam,zařízení na reprodukce zvuku
	77 - elektrická zařízení přístroje a spotřebiče, elektrické části a součásti
	78 - silniční vozidla
	79 - ostatní dopravní zařízení
SITC 8	Různé průmyslové výrobky
	81 - prefabrikové budovy, instalatérské, topenářské,osvětlovací tělesa a příslušenství
	82 - nábytek a jeho díly, lůžkoviny,matrace, polštáře a podobné čalouněné výrobky
	83 - cestovní galanterie, kabelky
	84 - oděvy a oděvní doplňky
	85 – obuv
	87 - odborné, vědecké a řídicí přístroje a zařízení
	88 - fotografické přístroje, vybavení a zásoby a optické výrobky, hodiny a hodinky
	89 - různé výrobky

Zdroj: vlastní zpracování dle www.unstat.un.org

Standardní klasifikace mezinárodního obchodu (SITC) - pokračování

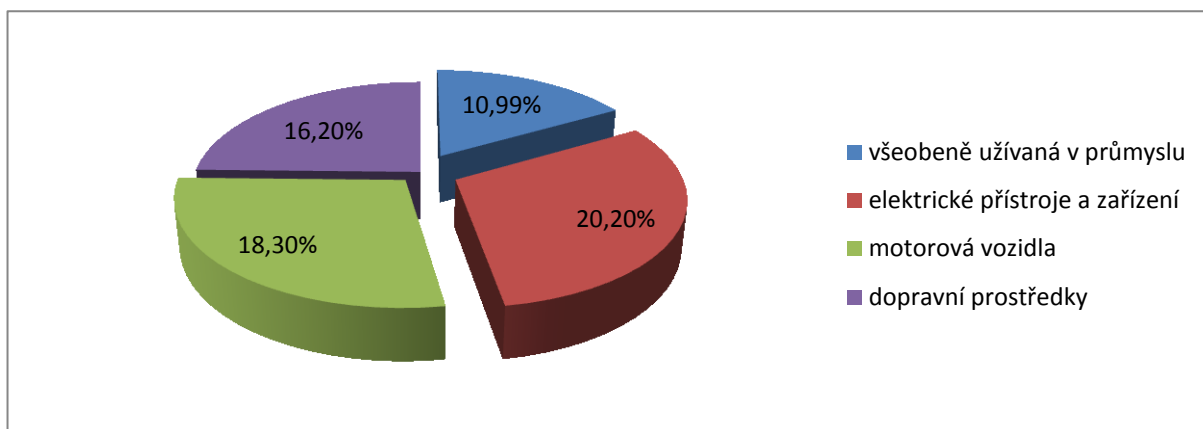
SITC	Charakteristika
SITC 9	Komodity a transakce, kterou nejsou klasifikovány v jiných SITC
	91 - poštovní balíky
	93 - speciální operace a komodity
	96 - mince, které nejsou zákonným platidlem
	97 – zlato

Zdroj: vlastní zpracování dle www.unstat.un.org

Příloha č. 2

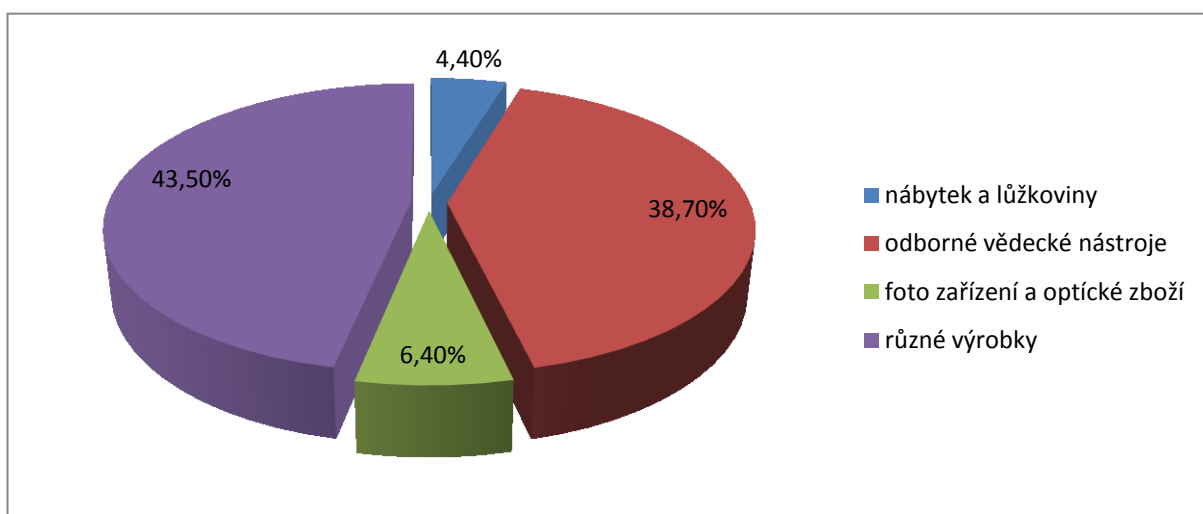
Hlavní položky vývozu a dovozu USA dle skupin SITC (v %)

Graf č.1:Hlavní položky vývozu skupiny SITC 7 (%)



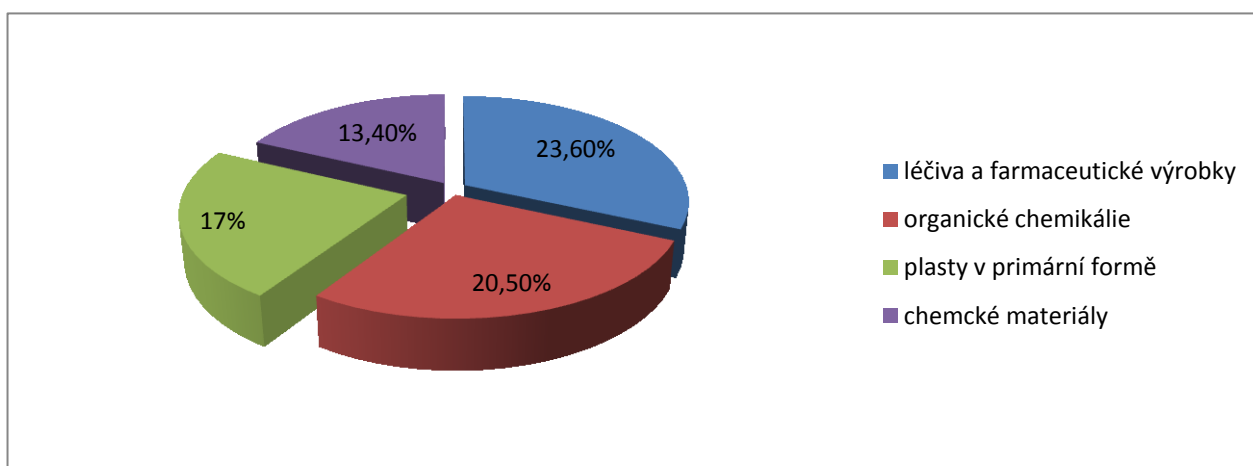
Zdroj: vlastní zpracování dle [www. tse.export.gov](http://www.tse.export.gov), 1.4.2011

Graf č. 2: Hlavní položky vývozu skupiny SITC 8 (%)



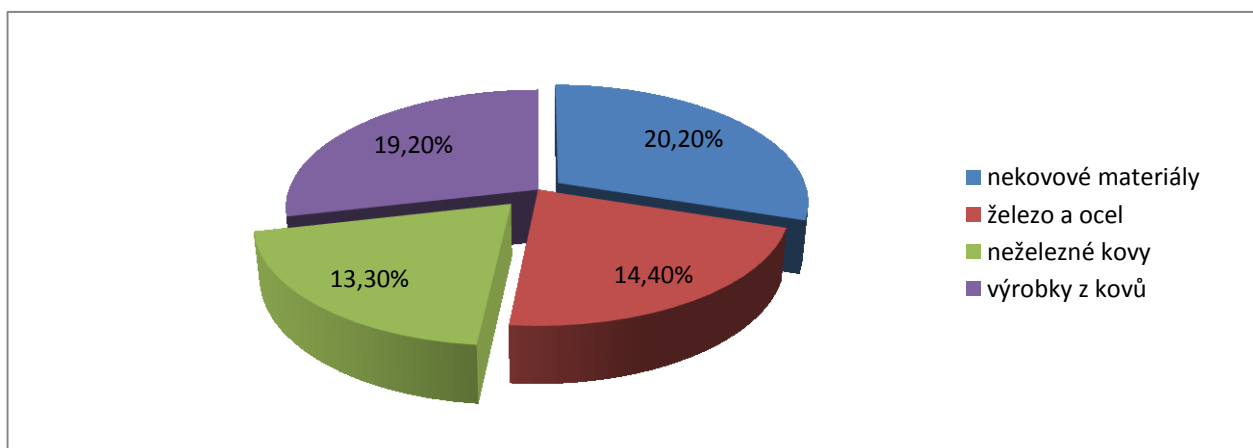
Zdroj: vlastní zpracování dle [www. tse.export.gov](http://www.tse.export.gov), 1.4.2011

Graf č. 3: Hlavní položky vývozu skupiny SITC 5 (%)



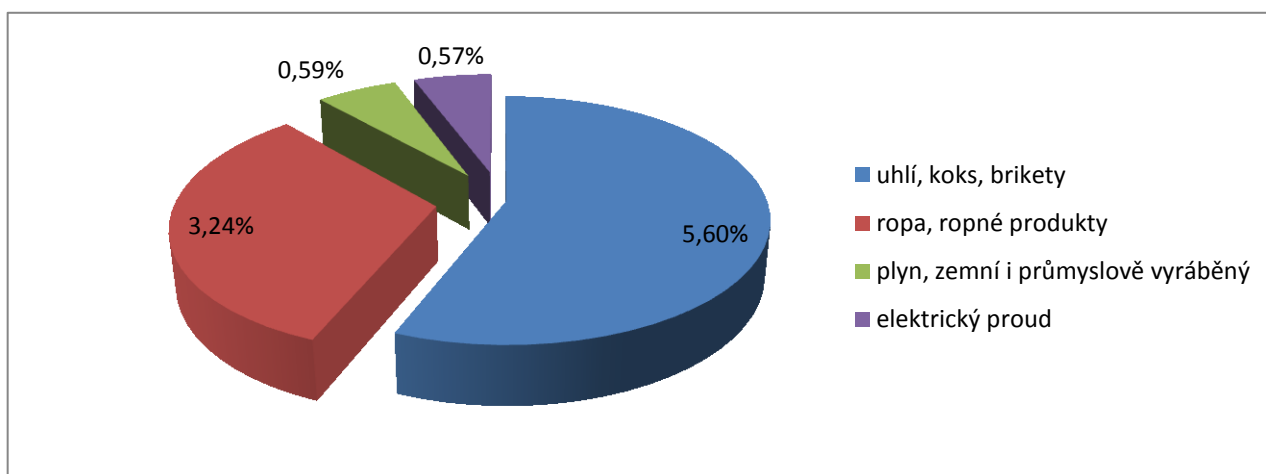
Zdroj: vlastní zpracování dle [www. tse.export.gov](http://www.tse.export.gov), 1.4.2011

Graf č. 4: Hlavní položky vývozu skupiny SITC 6 (%)



Zdroj: vlastní zpracování dle [www. tse.export.gov](http://www.tse.export.gov), 1.4.2011

Hlavní položky dovozu skupiny SITC 3 (%)



Zdroj: vlastní zpracování dle [www. tse.export.gov](http://www.tse.export.gov), 1.4.2011